

www.ibtesama.com/vb
تخلص
من
عقلك!
منتدى مجلة الإبتسامة
www.ibtesama.com/vb
مايا شوقي
د. شريف عرفة
فنان الكاريكاتير والكاتب
والمحاضر في التنمية الذاتية



تخلص من عقلك!

د. شريف محمد عرفه

فنان الكاريكاتير والكاتب

والمحاضر في التنمية الذاتية

اسم الكتاب: تخلص من عقلك!!

تأليف ورسوم: د.شريف عرفة

www.drsherif.net

مقاس الكتاب: ١٤× ٢٠

الطبعة الأولى: ٢٠١٠م - ١٤٣١هـ

رقم الإيداع: ٢٠٠٩/٢٢١٨٤

الترقيم الدولي: 978-977-6295-01-8

يطلب من



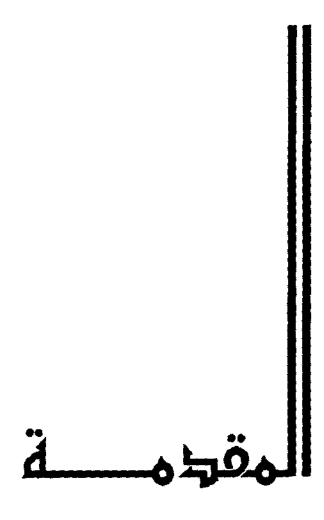
٦ ش حسين فهمي - من ش محمد حسين هيكل - عباس العقاد - مدينة نصر - القاهرة

ت: ٢٦٧١٥٦٩٦ - ٢٢٧٢٥٣٣٥ - ٢٢٧٥٢٨٠٢

إهــداء

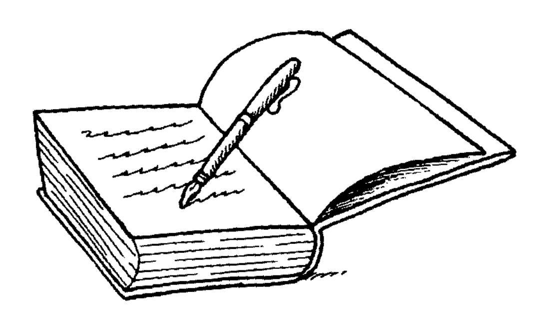
إلى الذي أريد أن أهدي له كل أعمالي، وأكثر..

القاهرة: ٢٠٠٩م



المقدمة

[مملة كالعادة .. لذلك أنصح بتخطيها!!]



«نيوتن محظوظ مرتين:

أولاً: لأنه اكتشف أساس الكون الفيزيائي.

وثانيًا: لأنه بلا منافس.. فلا يوجد إلا كون واحد!»

لابلاس.



عندك كارجو؟!



اسمحوا لي في البداية أن أحكي قصة لطيفة..

كان هناك بدائيون يعيشون في بلد يسمَّى نيوغينيا، وهم بعيدون جدًّا عن الحضارة والتمدن.

كانوا يعيشون على الصيد، ويسترون عوراتهم بقطعة من الجلد المدبوغ، ويعيشون في الطبيعة كما يعيش أي إنسان بدائي.

ترى.. بماذا شعر هؤلاء الناس، وهم يشاهدون المستعمر الأوروبي وهو يهبط بطائراته على أراضيهم ويرسو بسفنه على سواحلهم؟!

تخيَّل موقفهم وهم يرون الساعات والأحذية والسفن والسيارات والمعلبات والأواني والكتب والنظارات والملابس لأول مرة.

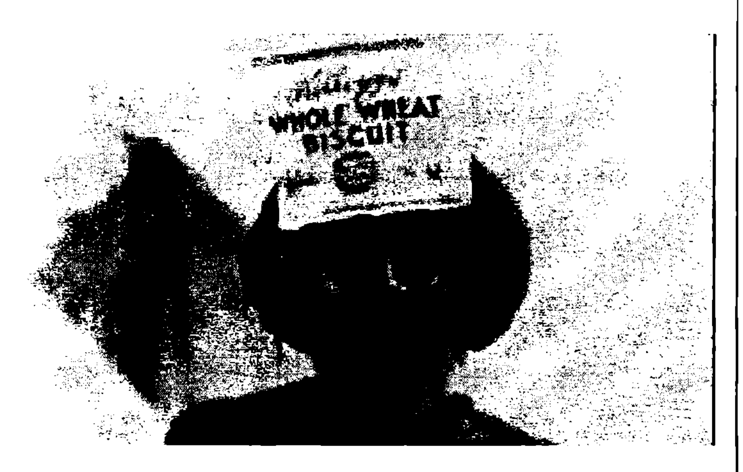
صدمة حضارية حدثت لهؤلاء البدائيين.. اندهشوا من هذه الأشياء العجيبة التي أتى بها هذا المستعمر الأبيض.

وراحوا يتساءلون: لماذا ليست عندنا هذه الأشياء العجيبة؟!

لهذا قدَّس الرجل البدائي هذه الأشياء وأسماها كارجو.. أصبحت هذه البضائع بالنسبة له رمزًا بدائيًّا للحضارة.







رجال بدائيون، أحدهم يرتدي على رأسه في فخر علبة سلمون معدنية، والآخر علبة بسكوت ورقية.

هذه الصور تذكرني بوضعنا هذه الأيام.

فنحن لم نخترع (الكارجو) التي ننعم بها، ولم نصنعها.. بل صنعها الغربيون أيضًا.

ولو تأملت كيف نستخدم هذه الكارجو ستجد أننا لا نختلف كثيرًا عن هؤلاء.

- هل تعرف أنه لا يوجد مصنع واحد في مصر، يصنع دبوس الخياطة؟
- هل تعرف أنه لا توجد مصنع عربي واحد للبطاريات الجافة؟
- كيف يستخدم العرب الإنترنت والهاتف المحمول؟
- لماذا يأنف الطالب العربي أن يعمل في الأجازة، كما يفعلون في أوروبا وأمريكا؟
- لماذا يركب أساتذة الجامعات هناك الدراجات الهوائية في بساطة، بينما يخجل طلبة المدارس عندنا من القيام بهذا؟

رغم أننا لم نخترع (الكارجو)، ولا نعرف كيف نصنعها.. إلا أننا قوم فخورون بأنفسنا، كذلك الرجل الذي يلبس علبة السلامون على رأسه.





اكتشفت الزراعة في الأردن..

ووضعت أول قوانين في العراق.

وصُنع أول (كل شيء) في مصر!

هبطت عندنا الأديان السماوية وعاش أنبياؤها كلهم في بلادنا.

فلماذا لم تعد الحضارة السائدة في العالم، حضارة (شرق أوسطية) كما كانت في الماضي؟

لسبب ما، شاء القدر أن يكون هذا المكان العجيب وطني، فأنا (طبقًا لمفتشي الأمن في كلِّ المطارات الدولية) شابٌّ شرق أوسطي ينبغي توخي الحذر منه وتفتيشه أكثر من اللازم!

وكنت دائمًا أفكر.. لماذا أصبحنا على هذا الحال؟

وهل هناك حل؟ وكيف ننفذه؟

والأهم من كلِّ هذا:

هل لنا -أنا وأنت- دور في كلِّ ما يحدث؟

* * *



لماذا نحن متخلفون؟!

حاول الكثير من العلماء الإجابة على هذا السؤال..

ما دمنا جميعًا نعيش على كوكب واحد.. فلماذا تقدَّمت شعوب في هذا العالم، بينما تأخرت شعوب أخرى؟

ظهرت نظريات عديدة تفسِّر هذا الموضوع..

1 النظرية الأولى: الوراثة



إنها الوراثة.. بعض الشعوب متخلفة بالوراثة، هذا هو الحل!

يقول بعض العلماء[1]: إنَّ هناك أدلة علمية، تؤكد أن بعض الناس أذكى من غيرهم؛ لأنهم من سلالة بشرية أرقى من السلالات الأخرى.

هل لاحظت ارتفاع معدل الجريمة بين السود في أمريكا؟

هل لاحظت أن الحضارات الحديثة كلها بيضاء البشرة، بينما

(١) The Bell Curve- best-selling 1994 book by Richard J. Herrnstein and Charles Murray..



إفريقيا لازالت تعاني من المجاعات حتى اليوم؟

إنها الجينات أيها السادة.. هذا هو السبب طبقًا لمؤلفي هذا الكتاب الأسود (بالمصادفة لون الكتاب أسود فعلاً!).

عنصريـــــة!!

رفضت هذه الفكرة بالطبع وحاربها كل العلماء الأكاديميين؛ لأنها (عنصرية علمية).. فكل الأديان والثقافات والحضارات العظيمة، بنيت على المساواة.. كلنا بشر ولا يوجد أحد أفضل من الآخر لمجرد لون بشرته أو سلالته العرقية!

ثم إن الإسرائيليين هم نفس السلالة العرقية للعرب.. فهل الاختلاف الثقافي والتكنلوجي مجرد اختلاف عرقي؟

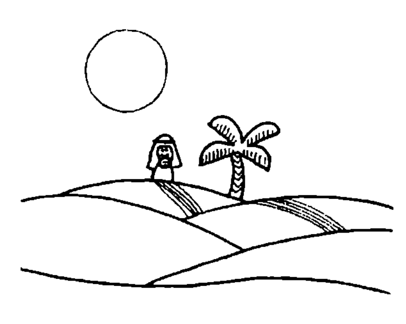
مستحيل!!

ربما للوراثة دور ما في تحديد بعض الصفات الوراثية للإنسان.. لكنها ليست السبب الرئيسي الأول لتخلف الدول.

الهند تعرف أبرع مبرمجي الكمبيوتر في العالم.. والمصريون ينجحون ما إذا خرجوا إلى دول متقدمة ووفرت لهم الإمكانيات اللازمة.. إذن فأوضاعنا على هذا الحال لا بسبب صفات وراثية.

فما هو السبب إذن؟!

2 النظرية الثانية: المكان



يقـــول جمـــال حمـــدان في (شخصـــية مصر): إنَّ الموقـــع الجغـرافي لمصر وارتباطـه بالنيـل، كـان عـاملاً أساسـيًّا في تكـوين الشخصية المصرية.

هذا ما يؤكده بعض العلماء[1] أيضا.. أن الجغرافيا لها دور لا يمكن إنكاره.

فهل سبب تقدُّم الشعوب، هو الجغرافيا؟

افترض بعض العلماء أن هناك شعوبًا تأخرت نتيجة لظروف البيئة، وليس لأنهم أقل ذكاءً من الآخرين.

العوامـل الجغرافيـة سـهلت لـبعض الشـعوب اكتشـاف الزراعـة مبكرًا.. وسـاعدت نوعيـة هـذه المحاصـيل عـلى مـدى نمـو الحضـارة.. فالشـعوب التـي تـزرع محاصـيل لا يمكـن تخزينهـا (كـالموز في حالـة النيوغينيين) ظلوا في سعي دائـم مـن أجـل الغـذاء.. ولا وقـت عنـدهم للابتكار وصنع الحضارة.

---

(١) Guns, Germs, and Steel: The Fates of Human Societies is a 1997 book by Jared Diamond.

على عكس مَن زرعوا القمح والذرة كالمصريين القدماء، فقد ابتكروا أنظمة التخزين ووضعوا نظامًا معينًا لإدارتها وتفرغوا للإبداع والابتكار في جوانب أخرى.

يقول مؤيدو النظرية أيضًا: إنَّ المناخ البارد يساعد على نمو الذكاء، أكثر من المناخ الحار.. فالشعوب التي تعيش في أجواء باردة تضطر لابتكار أنواع جديدة من الاقمشة والأنسجة وأساليب التدفئة.. كما أن الجلوس في المنزل (لاتقاء البرد) يعتبر فرصة جيدة للتأمل والتفكير.. وهو ما حرمت منه شعوب البلاد الحارة التي تعتمد على الصيد ولا وقت عندها للتأمل والاسترخاء أو الابتكار والتفكير!

ثغــــرات!!

لاقت هذه النظرية اهتمامًا كبيرًا في هذا الوقت.. إلا أن هذه النظرية، بها العديد من الثغرات.

أولاً:

شعوب شمال أوروبا شعوب باردة، ومع ذلك لم تسهم بأي شيء يذكر للحضارة الإنسانية في الألف سنة الأخيرة.. لكن وصلتهم هذه التطورات (كالزراعة والتعدين والكتابة) من المَناطق الأكثر دفئًا.

ثانيًا:

الحضارات الإنسانية العظيمة بدأت من منطقة جغرافية محددة هي

الشرق الأوسط كما قلنا.. فلماذا لم تستمر فيها الحضارات؟

ثالثا:

لو كانت الجغرافيا هي السبب الوحيد لتقدم الشعوب، ففكر معي..

بذمتك.. هل البيئة المصرية، تصنع بلدًا متأخرًا؟

هذا البلد يطل على بحرين، وبه زراعة وتعدين (حديد وفوسفات ومنجنيز وألمونيوم... إلخ)، وبه بترول وغاز طبيعي.. وبحيرات عذبة ومياه جوفية وثروة سمكية ومحميات طبيعية (حفريات وشعاب مرجانية..) وطاقة شمسية وموقع استراتيجي، وبه نهر عذب وقناة دولية، وبه آثار فرعونية تشكل ثلث آثار كوكب الأرض.

فما هو السبب إذن؟

3 النظرية الثالثة: العقل العربي

لم أقتنع كثيرًا بالنظريتين السابقتين..

أرفض بالطبع أن أكون غبيًا بالوراثة لمجرد أنني أنتمي إلى دولة نامية.. كما لا أقتنع أن الجغرافيا هي السبب الرئيسي الوحيد في ازدهار الحضارة.. فجغرافيتنا لازالت ثابتة منذ عهد الفراعنة.

لم يتغير إلا البشر!!

في هذا الكتاب أضع الفرضية الجديدة التي تفسِّر سبب تخلف هذه البقعة الملتهبة من العالم، وسبب كونها مركزًا للكثير من الصراعات الحضارية والدينية والسياسية.

السبب الحقيقي لكلِّ هذا هو: العقل العربي.

لو كنت عربيًّا.. ما أن تسمع كلمة الحضارة، حتى يتبادر إلى ذهنك الأهرامات أو معبد أبو سمبل.. أو الأندلس والقصور الفخمة والعلماء والفلاسفة القدماء، أو مراكب الصيد الشراعية أو الأبطال التاريخيين... إلخ.

لكن، هذه ليست الحضارة التي أتكلم عنها.

الحضارة هي ثقافة الشعوب.. هي طريقة تفكيرهم.. هي ما تجده بين السطور في حوار البسطاء والرواسب الموجودة في عقول حتى مَن وصل منهم إلى أعلى المناصب.

الأفكار الموجودة في داخلي وفي داخلك.. هذه هي الحضارة.

ما يجعل الشعب متقدمًا أو متأخرًا، هو حضارته وثقافته وطريقة تفكير أبنائه.. وليس الجغرافيا أو الجينات.



تخلص من عقلك!!

في العالم العربي هناك مئات المعتقدات السلبية التي تشكل عقليتنا.. معتقدات هي الثقافة الحقيقية التي تحركنا وتحدد مدى جودة حياتنا.

الموضوع يبدأ من الفرد نفسه (أنا وأنت).. فهو قطعة البازل التي تكوِّن الصورة العامة للمجتمع كله.. لو كانت قطعة البازل ذاتها فاسدة، لن تختلف الصورة العامة كثيرًا عن هذا الفساد الشخصي بداخلنا جميعًا.

يشكو لي الكثيرون من الوضع السيئ في البلاد.. أن الحكومة تصدر قرارات ظالمة أو أن الرئيس لا يعجبهم.. يقولون هذا الكلام وليس في جيوبهم بطاقات انتخابية أساسًا!

أثناء عملي في مجال التنمية الذاتية، عرفت أن هناك صنفين من البشر.

النوع الأول: هناك مَن يتكلمون ويجعجعون ويلومون الحياة؛ لأنها ليست كما يريدون لها أن تكون.

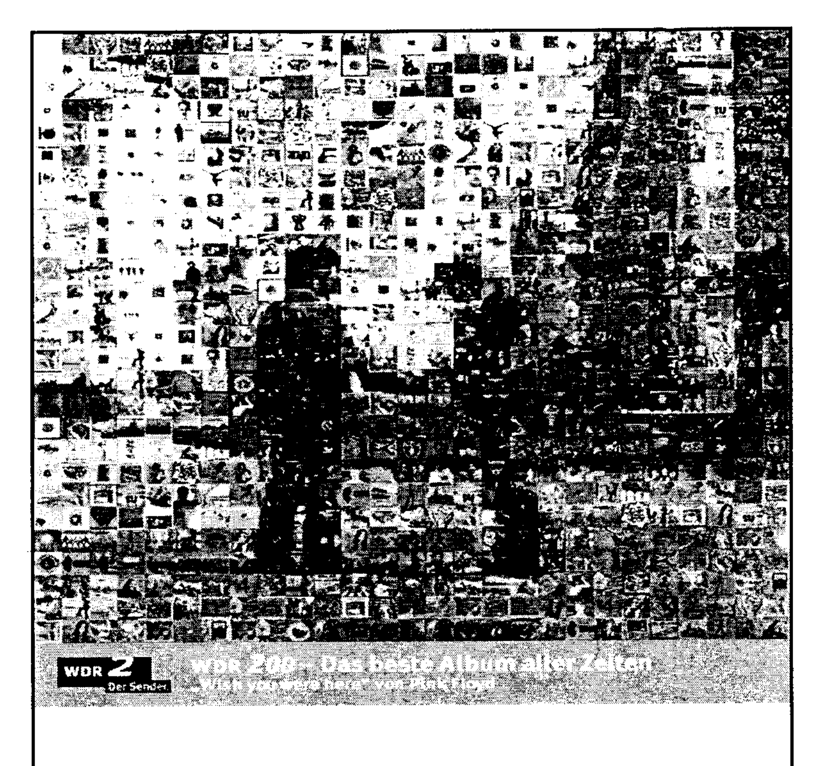
النوع الثاني: مَن يغيرون ما لا يعجبهم، ويصلون إلى أهدافهم.



المجتمع الذي يتكون معظم أفراده من الفئة الثانية هو المجتمع الأمريكي والأوروبي في عصرنا الحالي.

فلو نجحت أن تكون إنسانًا إيجابيًّا ناجحًا.. وألهمت من حولك كي يكونوا كذلك.. فنحن بهذا نكون نسيج المجتمع نفسه، وسيحدث التغيير الذي نتمنى أن يحدث.

* * *



الصورة الكبيرة: رجلان يتصافحان.

يتكون البوستر من عشرات الصور الصغيرة (photomosaic).

- لو كانت الصور الصغيرة فاسدة وغير صالحة، لن تتكوَّن هذه الصورة الكبيرة.

- لو لم تكن الصور الصغيرة مختلفة، لن تتكون هذه الصورة الكبيرة.

- هكذا يتكون المجتمع.. من أفراد مختلفين إيجابيين، يكونون مجتمعًا متنوعًا متقدمًا!

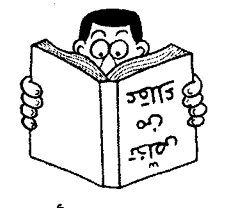
في هـذا الكتـاب سـنتكلَّم عـن هـذه المعتقـدات.. السـبب الحقيقـي للأحوال الاقتصادية والاجتماعية والسياسية التي نعيشها اليوم.

سنعرف أن الحل يكمن في داخلنا نحن.. في هـذه المعتقـدات التـي غرست في أعماق كل منا.

وستتعلم معًا، كيف نتخلص منها، الواحدة تلو الأخرى.

ستعرف في هذا الكتاب.. كيف تتخلص من عقلك.

كيف تقرأ هذا الكتاب؟



الفصول منفصلة هـذه المـرة، يمكنـك قـراءة الفهرس وانتقاء الموضوع الذي يروق لك.

يمكنك تظليل العبـارات التـي تراهـا مهمـة بالنسبة لك بقلم فوسفوري مثلاً.. كي تسهِّل عليك استيعاب أفكـار الكتاب سريعًا لو قرَّرت قراءته مرة ثانية.



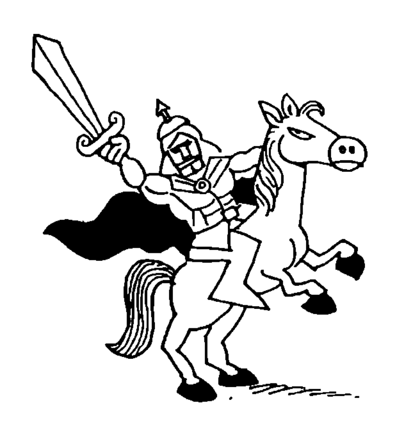
هـذه العلامـة موجـودة في بـدايات بعـض الفصول، وتعني أنك ستحتاج إلى قلـم رصـاص في هذا الفصل.. ويفضل أن تتفاعل مع الكتـاب كي تحقق أقصى درجة استفادة ممكنة.

اقلب الصفحة إذن، ولنبدأ الرحلة...



فصل الأول

من هو البطل؟



«المركب اللي فيها ريسين تغرق».

مثل عربي

«عينان ترى أفضل من عين واحدة».

مثل إنجليزي

رجل المستحيل



هذه الصورة مألوفة لكثير من القراء.. إنها سلسلة الرواياتِ الشهيرة التي كتبها د.نبيل فاروق في التسعينيات، والتي سجَّلت أعلى نسب مبيعات في العالم العربي[1].

تحكي السلسلة عن رجل المخابرات المصري (أدهم صبري) الذي يجيد كل مهارات القتال والتنكر والعديد من اللغات بلهجاتها.. يحارب أجهزة المخابرات المعادية (الموساد تحديدا) من أجل قيم سامية، وبأسلوب لا يخلو من الأخلاق العربية الأصيلة (لا يقتل عدوًّا من ظهره أبدًا ولا يشرب الخمر ولا يصادق النساء كعادتهم في قصص الجاسوسية).

يمكننا أن نقول: إنَّ أدهم صبري هو جيمس بوند، لكنه عربي متربي وابن ناس محترم.

---

(١) طبقًا لجريدة الأهرام، روايات رجل المستحيل هي الأكثر مبيعًا في معرض القاهرة الدولي للكتاب في التسعينيات.



ملف المستقبل



كتب د.نبيل فاروق أيضًا سلسلة ناجحة جدًّا اسمها (ملف المستقبل).. وهي سلسلة تنتمي إلى عالم الخيال العلمي، تحكي عن فريق من العلماء (ضابط المخابرات العلمية وزوجته خبيرة الاتصالات - خبير إشعاع - طبيب نفسي!) يدافعون عن كوكب الأرض ضد الغزاة الفضائيين ويحلون القضايا ذات الطابع العلمي.

كنت أرى -في طفولتي- أن هذه السلسلة هي الأفضل على الإطلاق؛ لأن الكاتب خلق عالمًا مستقبليًّا رائعًا، مليئًا بالمخلوقات الفضائية والقارات الغارقة والعوالم الموازية والسفر عبر الزمن.. في رحلة مع فريق من المحترفين يعملون معًا من أجل إنجاح مهمتهم التي ستنقذ كوكب الأرض كله.

ظهرت هذه السلسلة قبل ظهور المسلسل الشهير (the x files وقبل انتشار طبق الاستقبال (الدش) أساسًا.

ومن العجيب أن السلسلة الأولى (رجل المستحيل) هي التي لاقت النجاح والرواج بين الشباب في العالم العربي.. بل وتم تحويلها إلى فيلم سنيمائي أعلنت شركة روتانا أنها ستنتجه وقت كتابة هذه السطور.

والسؤال هنا:

لماذا نجح (رجل المستحيل) أكثر من (ملف المستقبل)؟

روح الفريـــق

لو تأملت كل القصص الشعبية في بلادنا.. مثل:

- علي الزيبق المصري[1]
- عنترة بن شداد
- الزير سالم[2]
- سيرة بني هلال[1]

---

(١) سيرة شعبية مصرية (تحولت إلى مسلسل شهير) تحكي عن شابٍّ يتنكر في أشكال عديدة (كتاجرعجوز أو فتاة ليل أو معاق ذهنيًّا...)، لذلك كان الإمساك به مستحيلاً، لذلك لقب بـ(الزئبق).. كان يفعل هذا للوصول إلى الحاكم الظالم (صلاح الكلبي)، وتلقينه دروسًا قاسية انتقامًا للشعب منه، ويُعتقد أن الشخصية حقيقية، فيحكي (ابن الأثير) أنه سافر بعد ذلك إلى بغداد، وتمكن من الوصول إلى الحكم عام ١٠٥٢م، وقام بجباية أسواقها لصالح البسطاء!

(٢) تحكي القصة عن (عدي بن ربيعة) الذي يريد أن يثأر لأخيه، الذي قتله (جساس بن مرة) بسبب ناقة!



- علي بابا والأربعين حرامي.
- و غيرها....

ستلاحظ بسهولة أن كلَّ هذه القصص، ترسخ بشدة، مفهوم (البطل الواحد).

نعم.. هذه هي الحقيقة.. أنا وأنت -غالبًا- لم نتربى على ثقافة التعاون وفريق العمل.. فالثقافة السائدة والتي ترسخت في داخلنا جميعًا ونحن أطفال، هي أن هناك دومًا البطل المغوار الذي يمشي الجميع خلفه.

لهذا السبب لم تلق سلسلة (ملف المستقبل) النجاح الذي توقعته؛ لأنه لا يوجد بطل خارق في الموضوع.

وبالمثل.. كانت القصص والروايات الأوروبية والأمريكية في الماضي تقدس فكرة البطل الواحد.. راعي البقر (Cow Boy) الهمام الذي لا يقهره أحد -روبن هود (Robin Hood) البطل نصير الفقراء -الفارس المقنع زورو (Zoro... إلخ).

إلا أن العصر الحديث فرض على أدب المغامرات عندهم مفهومًا جديدًا.. هو البطولة الجماعية.

---

(١) تحكي عن أكثر من بطل، يحاربون (الزناتي خليفة) ملك تونس (الذي تتعاطف معه أساسًا؛ لأنه يدافع عن وطنه!)، وينتصرون عليه.. لكنهم يختلفون فيما بينهم، فيقتل كل منهم الآخر في النهاية.

مثال لبعض قصص الأطفال الأمريكية:

(لاحظ البطولة الجماعية)

The Incredibles



Ninja turtles



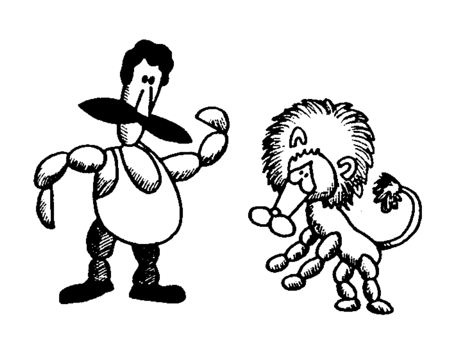
X men



Fantastic 4



أنا جـــــــدع!!



في أحد محاضراتي عن العمـل الجماعـي علَّقـت إحـدى الحـاضرات بـأن السـبب الحقيقـي الـذي يمنعنا -نحن العرب- من التعاون وتقبل فكـرة فريق العمل، هو أننا جميعًا نريد أن نكون (القائد)!

ولو فكَّرنا في الموضوع قليلاً سنجد أن عقولنا بدائية جدًّا فيما يتعلق بهذه المسألة:

- سنجد أن مَن ينال المجد والشهرة هو بطل الفيلم.. في حين أن البطل الحقيقي قد يكون المخرج!!
- سنجد أن المغني هـو مَن تصـفه الفتيـات بالرومانسية والرقة والروعـة، في حـين أن الرومـانسي الحقيقـي هـو مؤلـف هـذه الأغاني!
- مَن يسجل هدف الفوز يكـون هـو البطـل، في حـين أن الفريـق كله عمل معًا من أجل هذا الإنجاز!



هذه الثقافة واضحة عندنا بشكل خاص، لأسباب اقتصادية واجتماعية وحتى سياسية جعلت هناك بطلاً واحدًا لا غير ينظر له الجميع.. ولم نحاول حتى الآن تغيير هذا القصور.

لكن..

إذا كنا لم نتعلم ونتربى على التعاون فيما بيننا..

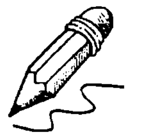
فما بالك بالتعاون مع (الغرباء) الشعوب والثقافات الأخرى؟!



الفصل الثاني

نحن والآخـــــرون!!



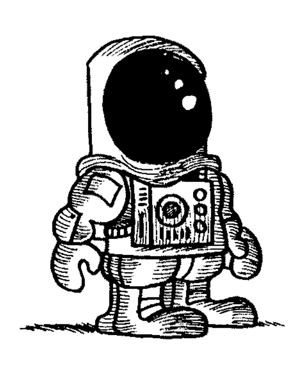


العَجَم: خلاف العرب..

العجماء: البهيمة!

المعجم الوسيط

رحلة إلى المريخ!!



تخيَّل معي أنك قد حققت حلم الطفولة، وأصبحت أول رائد فضاء عربي.

أنت الآن في رحلة إلى الفضاء الخارجي.. تنظر من نافذة مكوك الفضاء الذي هبط للتو على سطح المريخ.

نعم.. فبعد لحظات ستكون أول رائد فضاء يهبط على سطح المريخ.

تتأكد من مؤشرات الضغط والأوكسجين، وتحكم سُترة رواد الفضاء وتثبت الخوذة على رأسك جيدًا.

ينفتح باب المكوك.. فتتأمل أرض المريخ الحمراء الممتدة أمامك إلى مرمى البصر.

تهبط سلالم المكوك في بطء.. محاولاً التكيف مع اختلاف الجاذبية..

كل القنوات التلفزيونية على كوكب الأرض تسجِّل هذه اللحظة التاريخية.. كل المحطات العالمية تنقل كل شيء تقوم به في هذه اللحظات.



> تغـــرس عَلَم بلادك على أرض المريخ.. وتفتح المايكروفون المثبت في السُّترة وتستعد لأن ترسل أول جملة يقولها بشري على سطح المريخ.

فماذا ستقول؟

فكِّر قليلاً.. ثم اكتب هنا العبارة التي ستقولها في هذه اللحظة، والتي سيسمعها العالم كله:

- ....

حسنًا.. هل انتهيت؟

الهدف من هذه اللعبة البسيطة هو أن ألفت نظرك إلى نقطة هامة موجودة -غالبًا- في داخلك كأي عربي.

ربما تكون إجابتك في هذه اللعبة -كمعظم العرب- جملة مثل:

- تمجيد شخصي لك.
- شعار ديني تؤمن به.
- شعار قومي يمجِّد بلادك.

لكنه -في الغالب- لن يكون شعارًا إنسانيًّا عالميًّا، يَعتبر هذا الإنجاز نصرًا للإنسانية أو البشر أو حتى كوكب الأرض.. قد لا يخطر لك هذا على بال أساسًا!!

في أول رحلة للإنسان على سطح القمر، هبط رائد الفضاء

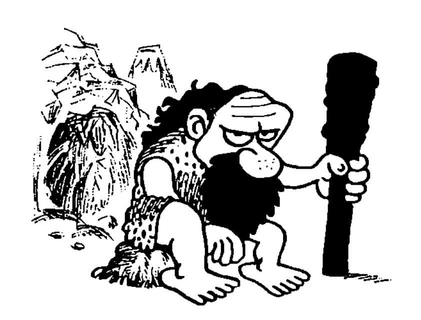
الأمريكي (نيل أرمسترونج) ووضع علم بلاده.. وكانت الكلمة التي قيلت في هذه اللحظة التاريخية هي:

- إنها خطوة صغيرة لإنسان.. لكنها قفزة كبيرة للإنسانية.

وهي لفتة راقية من وكالة ناسا لعلوم الفضاء.. لكن قل لي بصراحة:

هل هذا ما سيقوله أول فضاء عربي؟

قبيلتك!!



اكتشف الإنسان منذ فجر التاريخ أنه لا يستطيع الحياة في هذا العالم وحيدًا.

لا بدَّ أن أنتمي لقبيلة ما كي نخرج معًا لنصطاد الديناصور... لا بدَّ من شخص يؤمِّن ظهري وأنا أشرب من النهر... لا بدَّ من شخص يحرس ممتلكاتي في الكهف حين أخرج للصيد... لا بدَّ من شخص أثق فيه كي أنجز ما لا أستطيع إنجازه وحدي.

من هنا ظهرت الأسرة والعائلة والقبيلة والصداقة والعشيرة والوطن.. كلها تقسيمات تعني أننا ننتمي لبعضنا بشكل ما، في مواجهة شيء ما.



لذلك احتاج الإنسان إلى وجود (الديناصور) كي يستطيع أن يفهم معنى الانتماء والهوية.

فمن هو الديناصور في حياتك اليوم؟!

الخوف من المجهول



لو أخذتك إلى كهف من الكهوف، وطلبت منك أن تتقدَّم في ممراته المظلمة.

هل ستوافق؟

الخوف من الظلام هو أشهر أنواع الخوف. ربما لا يوجد شخص منا لم يخف من الظلام في موقف ما أو فترة معينة في حياته.

هل تعرف لماذا نخاف الظلام؟

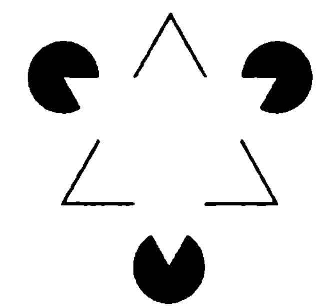
عيوننا لا ترى إلا باستخدام الضوء كما تعلم.. لو لم يكن هناك ضوء منعكس عن الشيء، لن نستطيع جمع معلومات كافية عنه (لونه - أبعاده- شكله- محتوياته...)، فتقوم عقولنا بترجمة هذه المعلومة الناقصة، بجعلك ترى تلك المساحة سوداء عديمة المعالم.. ذلك الشيء الذي نسمِّيه الظلام.





لعبـــة:

تأمل هذا الرسم وقلْ لي.. هل ترى المثلث المقلوب؟



في هذا الخداع البصري الشهير[1] يمكنك أن ترى مثلثا فاتح اللون مقلوبًا، قمته لأسفل وقاعدته لأعلى.

لكن بقليل من التركيز، تعرف أنه لا يوجد مثلث مقلوب، لكن عقلك يفترض وجوده.

ليست عندنا معلومات كافية عن المكان المظلم، لذلك يحاول المخ أن يكمل هذه المعلومات الناقصة، فتراه مساحة سوداء ومخيفة (كي يبعدك عن المجهول فقد يكون خطرًا).

---

(١) Kanizsa triangle



المكـان المظلـم في حـد ذاتـه لـيس مخيفًـا.. لكننـا نخـاف فقـط مـن المجهول الذي لا نفهمه.

- لـو دخـل عليـك شـخص أخضر الـبشرة أحمـر العينـين وبـذيل طويل.. ستشعر بالخوف؛ لأنك لا تعرف: ما هذا الشيء؟!

أما لو قلت لك: إنه زائر من المريخ جاء في زيارة ودّية كـي يتعـرف على الأرضيين.. ربما تشعر بالفضول.

ولـو أضـأت لـك كـل ممـرات الكهـف بمصـابيح الفلورسـنت.. سيتلاشى ذلك الشعور الغريزي بالخوف، فقد انعدم المجهول ولم يعد الأمر مثيرا للخيال..

لم يعـد عقلـك يفـترض أن هنـاك مثلثـات شريـرة تكمـن لـك في الظلام!

لكن.. ما علاقة هذا بما كنا نقوله؟

من هو الآخر؟

الآخر بالنسبة لنا هو: المجهول.

من أول أسباب عدم تقبل الآخر (الشعوب- الأديان-الحضارات الأخـرى..) هـو عـدم وجـود معلومـات كافيـة عنـه.. لـذلك تنسـج الأساطير حول حياته ونواياه ونظرته لنا.



مثال:

نحن لا ندرس الديانات والمذاهب الأخرى في مدارسنا -كما يفعلون في دول متحضرة- كي نعرف كيف يفكر البشر في هذا العالم.. كما أن القراءة ليست من شيم العرب هذه الأيام، ولو قرأنا فلن نقرأ عن الديانات والثقافات الأخرى.

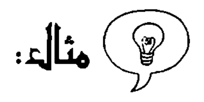
لذلك تجد أن المثقفين والعلماء الكبار أكثر تسامحًا مع المختلفين عنهم؛ لأنهم (يعرفون) هذا الآخر، فهو ليس مجهولاً بالنسبة لهم.

الناس أعداء ما يجهلون.

(حكمة)

عدم فهمك للآخر قد يجعلك تصدِّق أي شيء عنه.. إنهم يعبدون الشياطين والأصنام ويتآمرون ضدنا طوال الوقت.. إنهم أشرار يجب -على الأقل- إبادتهم كي نحمي أنفسنا مما يدبرونه ضدنا!

عدم فهم الآخر قد يكون السبب الأول لكراهيته والخوف منه.



مثال:

قال لي سائق التاكسي:

«يا باشا، الأمريكان دول مالهمش همّ غير أنهم يهدموا الإسلام.. ده هدفهم.. لعلمك، العرب هناك بيتهانوا آخر إهانة.. لو عرفوا إنك

عربي، بيذلوك ويبهدلوك ومش بعيد تتسجن في معتقل جوانتانامو.. شفت الرسوم المسيئة للنبي بتاعة الدانمارك؟ منهم لله الناس دي..

قلت له:

- ما علاقة الدانمارك بأمريكا؟

فقال باسمًا:

- كلهم كفرة يا باشا.. كلهم حاجة واحدة وعايزين يهدموا الإسلام!

قلت له: إنَّ أخي يعيش في الولايات المتحدة الأمريكية، وإنه سعيد.. وإنني زرته فوجدت مسجدًا في مطار كنيدي.

وقلت له: إنَّ الدانمارك تتكلَّم لغة مختلفة أساسًا عن أمريكا.. وبدى لي أن هذه معلومات جديدة وعجيبة بالنسبة له!



مثال:

تأمل معي تعبير (الغرب)..

يقول أحدهم أن (الغربيين) ينظرون لنا النظرة الفلانية.. أو أن الغرب ينوي كذا..

فما هو الغرب؟

إنها كلمة تعني (الآخر) عمومًا.. فالغرب هو: الأمريكان

والفرنسيين والإيطاليين والسويديين والبريطانيين والكنديين والأستراليين والآيرلنديين... إلخ.

كما يطلق عندنا في مصر على كل من هو أجنبي لفظ (خواجة).

فهل الخواجة الإيطالي مثل الخواجة الفرنسي أو اليوناني؟

الإجابة الشعبية هي: نعم، لا فارق.. كل منهم يتكلم بلغة ما، ويمسك بخريطة في وسط البلد، سائلاً عن مكان المتحف المصري!

في الثقافة الشعبية، ليست عندنا معلومات كافية عن هذا الآخر.. ولا حتى صورًا نمطية عنه (ككون الإيطالي عصبي، والبريطاني لا يجيد المزاح والفرنسي رومانسي...) العقل الشعبي العربي ينظر لهم نفس النظرة تقريبًا دون تمييز.

«**لو كان الفرنسيون أذكياء حقًّا، فلماذا لا يتكلمون الإنجليزية؟!**» (ويلفريد شيد).

في العالم العربي، ستجد دومًا من يقول لك: إنَّ الغرب -كله!- يتربص بنا.. حين تسمع هذه الجملة اعرفْ أن قائلها لا يمتلك المعلومات الكافية عنه.. إنه فقط يخاف من الظلام الذي لا يفهمه!

السبب الأول لعدم تقبُّل الآخر هو عدم فهمه.. فحاول ألا تكون جاهلاً، واعرفْ أن هذا الآخر -أيًّا كان- ليس شيطانًا رجيمًا، لكن عنده طريقة تفكير وثقافة مختلفة عنك.. فحاول أن تفهمها كي تستطيع

التعامل معه أو -على الأقل- أن تتقبل وجوده في هذه الحياة.

«المتدين: هو مَن يحب دينه.

المتعصب: هو مَن يكره دين الآخرين!» (حامد عبد الصمد).

كيف أتقبل الآخر؟

الطريقة العملية لتدريب نفسك على تقبل الآخرين هو تدريب (مواقع الإدراك)[1].

هذه اللعبة يمكن أن تمارسها أنت من حين لآخر أو تعلمها لأولادك أو تطبقها في اجتماعات شركتك لإيجاد أفكار جديدة..

لعبة:

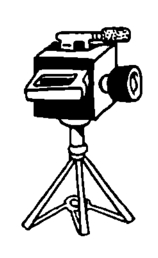
لكلِّ موقف من مواقف الحياة، هناك -على الأقل- ثلاث وجهات للنظر.. مثل كاميرات التصوير السينمائي أو التي تصور مباريات كرة القدم، هناك العديد من الكاميرات ترصد نفس الحدث، لكن كل كاميرا ترى الموقف من زاوية مختلفة.

كي تستطيع أن تفهم أبعاد الخلاف بينك وبين أي شخص لا بدَّ أن ترى الموقف من ٣ كاميرات كي تراه بوضوح.

---

(١) John Grinder- New Code I.

الكاميرا الأولى: إدراكك أنت.

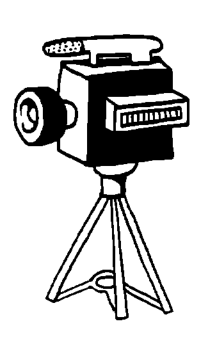


في هذا الموقع أنت ترى العالم من وجهة نظرك أنت.. هذا ما نفعله دائمًا بطبيعة الحال، أن ترى الكون بعينك أنت والموقف من زاويتك أنت كي تصدر أحكامك أنت طبقًا لرؤيتك أنت.

مثال:

في خلافك مع زوجتك، ترى أنها مخطئة؛ لأنها لم تعد طعام الغداء حين عدت إلى المنزل.

الكاميرا الثانية: إدراك الشخص الآخر.



في هذا الموقع ترى العالم من وجهة نظر الشخص الآخر.. تفهم وجهة نظر الطرف الثاني من الموقف.

ضعْ نفسك في حذاء الشخص الآخر وحاول مؤقتًا أن تدرك كيف يرى هو الموقف، متأملاً الحياة بزاويته هو.

مثال:

في خلافك مع زوجتك، هي مرهقة طوال اليوم، وقد تراني كثير الطلبات ولا أقدر مجهودها.

الكاميرا الثالثة: إدراك من خارج الموقف.

في هذا الموقع ترى العالم من خارج الموقف أساسًا.

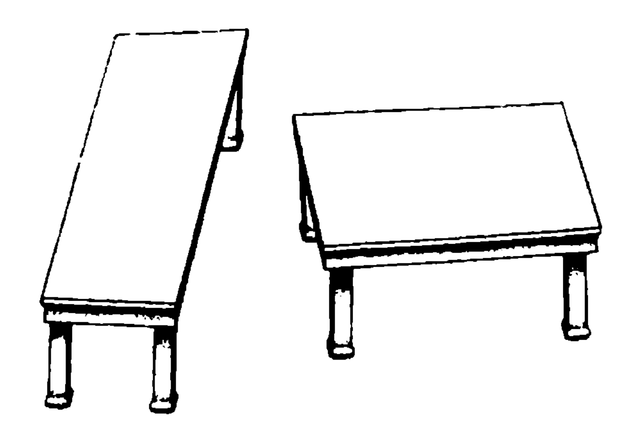
كأنك ترى نفسك والشخص الآخر من بعيد.. ما هو حكم طرف ثالث لا علاقة له بكل ما يحدث؟

مثال:

زوجين يتعاركان.. أليس من المفروض أن يحلا مشاكلهما بشكل ناضج؟ يبدوان كالأطفال بالضبط!

هذا النموذج يعني إدراكًا موسعًا وفهمًا أعمق لحياتنا وحياة الآخرين.. ويمكن تطبيقه في كلِّ العلاقات الإنسانية.

أيهما أطول؟



هل تصدق أن (طول) الطاولة الأولى هو نفس (طول) الطاولة الثانية؟

لن تصدق إلا حين تمسك بالمسطرة وتقيسها بنفسك!

المعنى: «إذا شعرت أنك على صواب، فإن هذا لا يعني بالضرورة أنك كذلك![1]»

---

(1) من كتاب «لماذا من حولك أغبياء؟» للمؤلف.




مثال:

لو كنت متعصبًا كرويًا -مثلاً- ولا تتقبل أتباع الفرق الأخرى:

- **لو وضعت نفسك في الموقع الثاني:**

تجد أنه -مثلك تمامًا- لم يختر فريقه، بل حصل على هذا التعصب بالوراثة (غالبًا: المتعصبون كرويًا لم يختاروا فريقهم، لذلك هم متعصبون!)، فلو وضعت نفسك مكانه ستجد أنه ملتزم بما علمته إياه أسرته -مثلك أنت تمامًا- ويشجع فريقه بالطريقة التي يرى -من وجهة نظره- أنها صحيحة.. لا ذنب له في كلِّ هذا!



مثال:

لو كنت متعصبًا دينيًا -مثلاً- ولا تتقبَّل أتباع الأديان الأخرى:

- **لو وضعت نفسك في الموقع الثاني:**

تجد أنه -مثلك تمامًا- لم يختر دينه، بل حصل على هذا الدين بالوراثة (غالبًا: المتعصبون دينيًّا لم يضطلعوا على أديان أخرى ليختاروا دينهم، لذلك هم متعصبون!) فلو وضعت نفسك مكانه ستجد أنه ملتزم بما يؤمن به وما علمته إياه أسرته -مثلك أنت تمامًا- ويعيش حياته بالطريقة التي يرى -من وجهة نظره- أنها صحيحة، وأنها طاعة لله وفعل للخير.. لا ذنب له في كلِّ هذا!

- لو وضعت نفسك في الموقع الثالث:

تخيَّل أنت كائنًا فضائيًّا -مثلاً- ينظر لكوكب الأرض.. ستجد أن الكرة الأرضية عليها مئات الأديان والطوائف والتيارات، ولو آمن كل شخص أن عليه أن يجبر باقي البشر على اتباع أفكاره، لتحولت الحياة إلى حرب متواصلة.. أليس الأكثر منطقية أن يتعايش هؤلاء الآدميين معًا؟ ويحاول كل منهم أن يعطي صورة طيبة عن قومه، ويكون مثلاً أعلى، كي يلتفت الناس إلى معتقداته باحترام؟

«.. انظر حولك عزيزي القارئ المسلم، ثم فتش في ضميرك أولاً..

كيف تنظر لبقرة الهندوسي وتمثال بوذا والأناجيل وكتاب أقدس البهائي!

هل فكرت مرة واحدة أن أسلوبك في الكلام عن مقدساتهم قد يجرح مشاعرهم؟»

(حامد عبد الصمد- اليوم السابع)

﴿وَلاَ تَسُبُّواْ الَّذِينَ يَدْعُونَ مِن دُونِ الله، فَيَسُبُّواْ اللهَ عَدْوًا بِغَيْرِ عِلْمٍ كَذَلِكَ زَيَّنَّا لِكُلِّ أُمَّةٍ عَمَلَهُمْ ثُمَّ إِلَى رَبِّهِم مَّرْجِعُهُمْ فَيُنَبِّئُهُم بِمَا كَانُواْ يَعْمَلُونَ﴾ [الأنعام: ١٨].

عش ودع غيرك يعيش!!

كلنا عنده (آخر) في حياته.. مديرك أو جارك أو زوجتـك أو زميلـك في العمـل أو الخواجـة في بلاد بره..

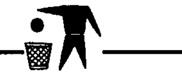
لو كنت تكرهه أو تريد تغييره بالقوة أو لا تتقبله..

فإن هذا سيعود عليك أنت بالضرر!

هل تعرف كيف؟

١ - هذه المشاعر السلبية نحـو الآخـر، ستنغص عليـك حياتـك.. تخيل نفسك وأنت تفكر ليل نهار في شخص مـا تريـد الانتقـام منـه أو الخـلاص منـه أو حتـى كراهيتـه قـدر المسـتطاع.. هـذه المشـاعر السـلبية ضـارة بالصـحة، وتسـبب أمـراض القلـب والشرايين وضغط الدم.. فلماذا لا تتخلص من هـذه المشـاعر، من أجلك أنت؟

٢ - هذه المشاعر السلبية نحـو الآخـر ستجعل التواصـل في أسـوأ حالاته.. كيف تتعامـل مـع شـخص لا تطيقـه؟ هـذه المشـاعر سـتجعل الأداء العـام (في المؤسسـة أو الأسرة أو البلـد كلـه) مزريًا.. فلـماذا لا تـتخلص منهـا مـن أجـل حيـاة أفضـل لـك أنت؟



عزيزي القارئ..

عرفنا معًا أن الناس أعداء ما يجهلون.. لذلك تفهَّم الشخص الآخر، واجمع معلومات كافية عنه، وضعْ نفسك مكانه كي ترى الدنيا بعينيه.. فعدم فهمك لطريقة تفكيره ربما تكون السبب الحقيقي، لشعورك بعدم الارتياح نحوه.

مارس لعبة مواقع الإدراك واجعلها جزءًا من تفكيرك اليومي، وعلمها لأبناءك.

وتذكر:

تقبَّل الآخر لا يعني أن توافقه على رأيه.. بل يعني أن تتفهم وجهة نظره وحقه في التعبير عنها.. كما تريد هذا الحق لنفسك.

«قد لا اتفق معك في الرأي، لكني مستعد للتضحية بحياتي في سبيل حرية تعبيرك عن رأيك» (فولتير).

* * *

الفصل الثالث

الجن والعفاريت



«حين يكون النور أكثر قوةً، يكون الظلام أكثر سوادًا»

(جوته)

التقمُّص الشيطاني

تلقى فكرة (الجني الذي يلبس إنسانًا) رواجًا بين عامة الناس.. ويربطونها دومًا بالدين (الإسلامي أو المسيحي أو اليهودي).

فما هو الموضوع؟

هل هناك علميًّا ما يسمَّى باللبس الشيطاني؟

وهل احتار العلماء في تفسيره فعلاً؟

هذا هو موضوع هذا الفصل.

ما الذي أصاب سالي؟



- يقال: إنها مصابة بتقمُّص شيطاني.

هكذا يردد الجميع ويتهامسون فيما بينهم.. احتاروا معها وحاولوا علاجها بشتى الوسائل.. إلى أن أشار عليهم ذوو العلم بهذه الأمور، أن الحل هو مسخر الجن ومخرج العفاريت.

فما أصاب سالي يندرج تحت خانة الأمراض التي لا ينبغي ذكر اسمها.

الأعراض واضحة أيها السادة.. مَن يتأمل منكم سالي لا بدَّ أن يضرب كفًّا بأخرى مستعيذًا بالله من الشيطان الرجيم.. فما نراه أمامنا الآن هو:

١- سالي تؤكد أنها تسمع صوتًا يكلمها في الليل.. وأحيانًا تراه خارجًا من الحمّام ناظرًا لها.
٢- سالي تؤكد أنه أحمر البشرة وبقرنين منبعجين.. ويقول: إن اسمه هو (شلشمار بن خوئيل) ابن ملك الجان.. ويقول: إنه يريد الزواج منها وإلا أحال حياتها جحيمًا.
٣- سالي شاردة دومًا.. لم تعد تذهب إلى العمل، ولا تكلم أحدًا، بل وأهملت نظافتها الشخصية.. وساءت علاقتها بكلِّ مَن حولها.
٤- سالي تتكلَّم أحيانًا بلغة غير معتادة.. وتقول ألفاظًا لم تعتد قولها.. تؤكد سالي أنها لا تقول هذا، ولكن شيء ما في داخلها هو ما يتكلَّم.

هل استنتجت شيئًا ما؟

بالضبط.. ما أصاب سالي ليس أعراض الأنفلونزا كما نلاحظ.. بل أعراض ما يسمَّى: التقمُّص الشيطاني.

فما هو الحل؟



إعلان حقيقي:

علاج السحر، والجن، وتساقط الشعر، والصلع.

في (هاده) الصفحة نتكلم عن المسائل التي نتخصص فيها والمسائل التي جربناها مرارًا وتكرارًا و(نجحة) ولله الحمد أما (بالنسبت) للمسائل التي نتخصص فيها فهي كالتالي:

العلاج (بالقرءان) الكريم

و(هاده) بعض المسائل (التي نعالج بالقرءان الكريم):

... لجلب الزبون في البيع والشراء

(لدخول) على الحكام و(القضات)

(ألتخلص) من الحزن والكآبة

حل المشكلات المستعصية بين الزوجين

علاج بكاء الأطفال المستمر

المحبة بين جميع الناس....

بنفس الأخطاء اللغوية: نص من إعلان أحد المعالجين بالسحر عن خدماته (يقبل الدفع ببطاقة الائتمان)

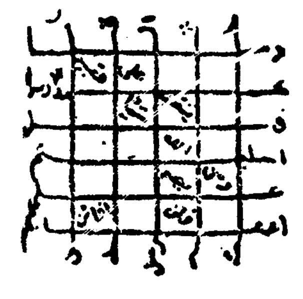
يأخذونها إلى هذا الرجل كي يبرئها من سقمها..

يسألها أسئلة عديدة كي يشخِّص الحالة.. يفتح كتابًا قديمًا متربًا، أو ينظر إلى البخور المشتعل، أو في الكريستالة السحرية، أو يرمي الودع، أو يقلب الفنجال، أو ينظر إلى ورق التاروت، أو يقرأ الكف، أو يفتح المندل، أو أي وسيلة تشخيصية أخرى.. إلى أن يخرج لنا بالعلاج.

سيختلف العلاج من خبير لآخر.. فالصليب والماء المقدس لطرد الروح الشريرة لو كان القس كاثوليكيًّا.. أو الأحجبة التي تحتوي طلاسم سليمانية تحوي اسم الله الأعظم لصرف ابن ملك الجان لو كان الدجال مسلمًا.. أو سحر الكابالا لطرد الشيطان لو كان حاخامًا يهوديًّا.

وربما تحتوي الروشتة على: هدهد يتيم وجعران حزين وسلمندر وحيد.. مع الكثير من المال الذي «مش ليا ده ليهم».

ومن أجل الدقة العلمية، هذا هو الطلسم الموجود فعلاً في مراجع السحر الأسود كعلاج لحالة سالي.. وسيطلب منهم الدجال أن يدفنوه تحت عتبة دارها أو أن يعلق على سنام جمل وسيم أو ظهر تمساح كسيح وما إلى ذلك من هراء.

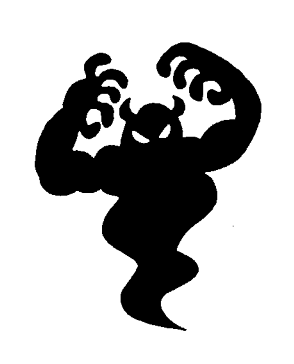


روشتة الدجال لحالة سالي ⇦

(ملحوظة: تمَّ تحريف الرسم كي لا يستخدمه ضعاف العقول!)



ما هي المشكلة؟



يقول العوام: إنَّ هذا التقمُّص يكون بأن (يلبسك) واحد من الجن.. فترى أشياءً وتسمع أصواتًا.. وتتكلَّم بلسانه وتتحدَّث بكلامه.. ولا يخرج منك إلا بتلاوة القرآن (كما يقول المسلمون) أو بقراءة الإنجيل (كما يقول المسيحيون) مع الكثير من الأحجبة والتعاويذ والهداهد اليتيمة والكتاكيت الحزينة وشعرة من ذيل جمل أعزب وسن سلمندر وحيد..

هذه القصص منتشرة منذ قديم الأزل..

في إفريقيا كان ساحر القبيلة يرقص حول الناس مستجديًا الأرواح كي تشفي المرضى..

وفي أوروبا العصور الوسطى أحرق رجال الدين النساء أحياءً؛ لأنهم يشتبهون في كونهن ساحرات.. وذكرت مواصفاتهن في الكتاب الشهير (مطرقة الساحرات)..

وكان لهم في العصور الوسطى أسلوب شهير في معرفة ما إذا كانت المشتبه بها ساحرة أم لا، فيأتون بها مقيدة بالحبال ويلقون بها في البحر.. لو غرقت فإن معنى هذا أنها بريئة، أما لو نجت فمعنى هذا أنها ساحرة، فتقتل على الفور!



في عصرنا الحديث، انتشر المشعوذون المدعون قدرتهم على علاج هذه الحالة التي -كما يقولون- احتار الطب في تفسيرها..

فما الموضوع بالضبط؟

على الرغم أن هذه الممارسات السحرية لم تثبت جدواها أساسًا.. بل وأثبتت كل التجارب العلمية أنها مجرد نصب.. إلا أن هناك هالة من الجدية لازالت تحيط بهذا الموضوع.

هنا قد تسألني يا عزيزي القارئ:

- ما دام السحر لا يضر ولا ينفع، فلماذا تمَّ تحريمه في كلِّ الأديان؟

السبب بسيط.. وهو أنك كي تكون ساحرًا لا بدَّ أن تمارس طقوسًا أولها أن تكفر بالله وتستعين بالشياطين وتحرق الكتب المقدسة وتقرأ الآيات بالعكس وما إلى ذلك.. لا لأنها تضر أو تنفع!

هذه الممارسات لا تفيد، لكنها تعني أن ممارسها لا يحترم الأديان، لذلك حرِّمت.

رأي العلم:

قد يسألني أحدكم سؤالاً:

لو كان السحر مجرد خرافة قديمة، ولم يعد موجودًا الآن كما تقول، فما تفسير حالة سالي؟



أليست ممسوسة بالشياطين والجن؟

هذا هو التفسير الوحيد!

في حقيقة الأمر.. الأعراض التي ظهرت على سالي (أو معظم من يشتكون من اللبس الشيطاني) هي بالضبط الأعراض التشخيصية لمرض الفصام أو الشيزوفرينيا Schizophrenia[1].

فلو تأملت أعراض التقمُّص الشيطاني المزعوم، يمكنك أن تقارنها ببساطة بالأعراض الإكلينيكية (المرضية) للشيزوفرينيا:

١- أعراض ذهانية متمثلة في هلاوس سمعية وبصرية تتمثل في رؤية أو سماع أشياء غير موجودة.

٢- ينتاب المريض ضلالات (أفكار لا أساس لها من الصحة) يؤمن بها المريض، ولا يمكن مناقشته فيها.

٣- تتدهور الحالة الاجتماعية نظرًا لانعزال المريض وانسحابه من الحياة، فيفقد عمله كما يهمل نظافته الشخصية ويرفض الاستحمام أو حتى تغيير ملابسه.

٤- أحيانًا يكون هناك اضطرابات في التفكير، ويتوهم المريض أنه لا يتحكم في أفكاره، وأن قوة خارجية هي التي تتحكم فيه

---

(١) وهو مرض مختلف تمامًا عما تسمِّيه ثقافتنا الشعبية (انفصام الشخصية)، والذي يسمَّى حقيقة باسم (multiple personality disorder)، والذي يصنف كنوع من أنواع الهستيريا.

وتضع الأفكار في رأسه رغمًا عنه، كما يستخدم ألفاظًا غير معتادة في كلامه الطبيعي أو يهذي بكلام غير مفهوم.

هل يبدو هذا الكلام مألوفًا؟

بعض الناس، حين يسمعون أصواتًا أو يرون أشخاصًا غير موجودين.. لا يذهبون إلى الطبيب النفسي.. بل إلى طارد الأرواح الشريرة.

تمامًا، مثل البدائيين الذين يذهبون إلى ساحر القبيلة حين يصابون بالحمى، كي يرقص لهم عاريًا حول النار، بدلاً من أن يأخذوا مضادًا حيويًّا من عند الطبيب!

بلاسيبو

هناك قائمة طويلة من الأمراض النفسية الأخرى التي تشمل أعراضًا شبيهة (مثل الهستيريا والعصاب الوسواسي..) وعلاجها يكون بعقاقير طبية مخصصة للجهاز العصبي، وليس البخور وريشة من ذيل حمامة.

ولكن..

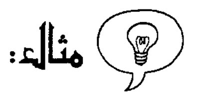
قد يسألني أحد منكم سؤالاً وجيهًا ويقول:

- لكن هناك حالات تشفى حين تذهب إلى المشعوذ.. ابن عمي

كان عنده صداع مزمن وشفاه المشعوذ!

لو فكَّرنا بمنطق العلم، سنجد أن الطب يفسِّر ظاهرة الشفاء العجيب هذه، بكل وضوح.. فما يحدث هو علاج البلاسيبو placebo.

لو كان المريض يعتقد أن الحقنة غالية الثمن التي أعطاها له الطبيب ستشفيه، فستشفيه فعلاً.. في حين أنها قد تكون مجرد حقنة ماء.. إنه تأثير الإيحاء.



قام العلماء بتجربة دواء مزيف (بلاسيبو) على مجموعة من المرضى (١٦٩٢ مريض) يعانون من قرحة في المعدة، وقالوا لهم: إنَّ هذا الدواء سيوقف أحماض المعدة تمامًا.

وكانت النتيجة هي أن ٧٦٪ من المرضى تمَّ شفاؤهم فعلاً بتأثير هذا العلاج الوهمي![1]



كنت قد أعطيت حقنة المخدر إلى المريض، وانتظرت قليلاً ليبدأ

(١) Moerman, Daniel E. (2002). Meaning, Medicine and the Placebo Effect. Cambridge University Press.



مفعولها في الظهور كي أبدأ عملي في حشو الضرس.

سألني المريض:

- «الحقنة دي فيها أنسولين يا دكتور؟ أصل أنا عندي حساسية منه!».

حقنة بنج فيها أنسولين؟ ليه يعني؟ هكذا سألت نفسي.. فقلت له مازحًا:

- أيوه طبعًا فيها أنسولين.. مش حقنة بنج؟ يبقى لازم فيها أنسولين!

وبعيني، رأيت وجه الرجل ينقلب إلى الحُمرة، وأصبح تنفسه عسيرًا.. فقمت من مكاني بسرعة لأقول له ضاحكًا أنني كنت أمزح، وأحضرت له الزجاجة كي يقرأ مكوناتها بنفسه، فاختفت الأعراض بعد لحظات، ولا أنصح طبعًا بهذه الدعابة فقد لا يصدق المريض أنك كنت تمزح.

الأمثلة كثيرة على هذا الموضوع.. فكل شركات الأدوية تعرف علاج البلاسيبو.. فحين يجرِّبون أي دواء جديد يقسِّمون المتطوعين إلى فريقين.. يعطون الأول الدواء الحقيقي، والآخر دواء البلاسيبو الذي يشبهه في اللون والطعم.. ويقارنون النتيجة ليعرفوا فعالية الدواء، فلو كان فعَّالاً ستزيد نسبة الشفاء عن نسبة الشفاء بالبلاسيبو في المجموعة الأخرى!

الإيمـــــان:

من المعلوم أن دواء البلاسيبو (الذي قد يكون أقراص سكر أو ماءً ملونًا) قد يشفي لو آمن الشخص بقدرته على الشفاء.

لذلك يقال: إنَّ إيمانك هو الذي يشفيك..

يعني أن المشعوذ النصاب، قد يشفي مرضاه لو آمنوا فقط بقدرته على فعل هذا.. لذلك يستخدم السحر ويخلطه بالدين، ليعطيك هذا الإحساس بالثقة كي تعطيه مالك.

- لو كان الزبون يؤمن أن النصاب سيشفيه، فإنه سيشفيه فعلاً.. لكن هذا لا يعني أن الشعوذة تشفي من المرض!

- كما أن البلاسيبو قد يشفي، لكن هذا لا يعني أن الماء الملون دواء، فهو لا يزال ماءً ملونًا!

لكن.. لماذا يلجأ الناس إلى الدجالين أصلاً؟



أنا بريء!!

فكرة (الجن والعفاريت) قد لا تكون مرضًا عضويًّا كحالة سالي.. فهي فكرة مترسخة في أذهان الكثير من الناس لأسباب كثيرة جدًّا..

فمثلاً: حين أواجه مشكلة



مصيرية في حياتي، ولا أعرف لها حلا.. من المريح نفسيًّا أن أعرف أن سبب فشلي هو جني أو عفريت!

لأن هذا يعطيني إحساسًا بالراحة؛ لأنني لست أنا المسئول عما يحدث في حياتي من فشل.

«إذا ضعفت النفس.. استسلمت للخرافة»

(أجاثا كريستي)

ما يحدث لا يد لي فيه يا جماعة.. لست فاشلاً؛ لأنني كسول وأحمق.. بل لأن هناك (قوة ما) أكبر مني هي السبب في كلِّ ما أنا فيه[1].. إنه (ملك الجان) أو (ابن ملك الجان) شخصيًّا وليس جنيًّا عاديًّا.

لاحظ أن هذا التصرف سيجذب تعاطف الآخرين واهتمامهم أيضًا.. إنه وضع مثالي!

دائمًا يوجد سبب ما خارجي.. لست أنا المسئول، بل (.....) وضعْ مكان النقاط أي شيء أو شخص يخطر على بالك: السحر - الحسد - الجن - المجتمع - القدر - الأهل - الأصدقاء... إلخ.

هذا هو السبب في تمسُّك الكثير من (المرضى) بفكرة الجن والعفاريت.. ربما لأنهم لا يريدون أن يواجهوا أنفسهم بالسبب الحقيقي لما هم فيه من ألم.

(١) في علم النفس يسمَّى: الإسقاط، وهو أحد الوسائل الدفاعية التي تكلم عنها فرويد.

هناك رُبع مليون مشعوذ في العالم العربي، وينفق العرب حوالي ٥ مليارات دولار سنويًّا على السحر.

ونصف نساء العرب يعتقدن بفعل الخرافات ويترددن على المشعوذين سرًّا وعلانيةً.

(د. محمد عبد العظيم -مركز البحوث الجنائية في القاهرة)

كلمة أخيرة:

الإيمان بالله يشفي المرض فعلاً.. لو آمنت بالله تعالى وتقرَّبت له وأخذت بأسباب الشفاء.. سيشفيك بإذنه.

لكن لا تلجأ للذين يستغلون الدين ويمارسون السحر والشعوذة، البعيدة كل البعد عما جاءت به كل الأديان.

واسمح لي أن أسألك سؤالاً عزيزي القارئ (مانت قاعد تسألني من الصبح):

- لو كان السحر حقيقيًّا كما يدعي البعض، لماذا لا يتم استخدامه في إيذاء الأعداء أو ربط الديكتاتور أو معرفة أسعار أسهم البورصة، كي يصبح المشعوذ أغنى وأقوى رجل في العالم؟
- لماذا لا يستخدم السحر كي نصبح أفضل دول في العالم، بدلاً من هذه الوكسة اللي أحنا فيها؟

الجامعات المصرية (والعربية)
تخرج من ذيل الترتيب العالمي لأفضل ٥٠٠ جامعة.

القاهرة .. من لبيب السباعي:

.. اليوم وللأسف الشديد غابت الجامعات ومراكز البحوث العلمية المصرية والعربية جميعًا من هذا الترتيب الذي يتضمن أفضل خمسمائة جامعة على مستوى العالم، في حين دخلته ست جامعات ومراكز بحثية من إسرائيل، وثلاث جامعات من جنوب إفريقيا، ويكشف التصنيف الجديد لجامعات العالم -الذي تنفرد الأهرام بنشره اليوم - عن أن الجامعات الأمريكية احتلت (١٥٩) مركزًا؛ حيث جاءت جامعة هارفارد في المركز الأول على جامعات العالم، في حين احتلت الجامعات الكندية (٢١) مركزًا في القائمة، والجامعات الأوروبية (٢١٠) مراكز، والجامعات الآسيوية (٨٣) مركزًا، منها (٣٢) للصين، وسبع جامعات في تايوان، وخمس جامعات في هونج كونج، و(٣١) في كوريا الجنوبية.

(جريدة الأهرام - الإثنين ٢٧/٤/٢٠٠٩م)



الفصل الرابع

عايز تكون مليارديرًا؟



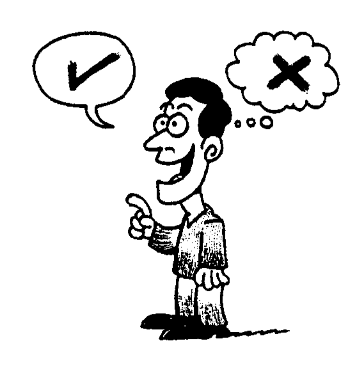
الفقـــر مـــش عيب

(مثل عامي)

ما أول ما يخطر على بالك، حين تسمع هذه الكلمات:

- بزنس.
- رجال أعمال.
- ملايين الدولارات.
- ثروات طائلة.

هل شعرت بشعور إيجابي أم سلبي وأنت تسمع هذه العبارات؟



الرغبة اللاواعية:

هناك أشياء عديدة توارثناها في ثقافتنا، وأصبحنا نكررها دون أن نعرف لذلك سببًا.. وأصبحت تتحكم في سلوكنا وتفكيرنا دون أن ندري.



اعتدت قضاء يوم الخميس مع الأصدقاء.. لست متزوجًا لحظة كتابة هذه السطور، لذلك لم أكن مثل أصدقائنا المتزوجين الذين يغلقون الموبايل يوم الخميس لسبب ما.

المهم.. كنت ألاحظ أن صديقي (تامر) ونحن عائدون، يدخل المعادي بسيارته دائمًا من شارع محدد.. رغم أن هذا الشارع بعيد عن بيته

تعجبت من هذا الموضوع.. فسألته:

لماذا تدخل من هذا الشارع دائمًا؟

فكَّر قليلاً.. ثم قال: إنها مسألة تعوُّد، وراح يبرِّر الموضوع ويذكر مميزات هذا الطريق.. لكنها لم تكن مقنعة.

حين فكَّرنا في الموضوع، وجدنا أن السبب الحقيقي هو أنه حين كان يتعلَّم القيادة، علَّمه والده أن يدخل المعادي من هذا الطريق؛ لأنه كان أقل ازدحامًا في هذا الوقت.. ولما كبر (تامر) تعوَّد على هذا الطريق، دون أن يذكر (بشكل واعٍ) السبب الحقيقي لهذا!

المسألة أكبر من قصة تامر؛ لأننا جميعًا نحمل في داخلنا هذه المتوارثات، ونستخدمها ونكررها دون أن نعرف أصلها.. هذا هو تأثير المجتمع علينا.

أنت فرعوني؟!

لو كنت مصريًا، فإن هناك عادات وتقاليد وكلمات تستخدمها في حياتك اليومية، دون أن تعرف أن أصلها: فرعوني.



- كلنا نقول هذه العبارة، لكن لا نعرف معناها: «..على رأسه ريشة!»

الإلهة ماعت - على رأسها ريشة.. والمعنى: أنت فاكر نفسك مين؟ ماعت شخصيًّا؟!

- نقول للطفل الصغير (كخ) كي ننهاه عن إفساد شيء ما.. هذه الكلمة هيروغليفية معناها: غير نظيف!

- لكي يشرب الطفل الصغير، نقول له: (إمبو).. في الهيروغليفية، الماء يعني (بو).

- في الريف تستخدم كلمة (سُخماط) أو (هأسخمط عيشتك) كنوع من الاستهزاء أو التهديد.. سخمط هو وحش فرعوني (امرأة برأس أسد) يعاقب المذنبين في الآخرة!

- في الأيام الحارة نقول: الدنيا بقت (صهد).. ومعناها: نار.

- معظم المصريين يقيمون عزاءً بعد ٤٠ يومًا من وفاة الميت.. كان الفراعنة يؤمنون أن الروح تزور الجسد بعد ٤٠ يومًا.

- تقول الأغنية الشعبية: يا مطرة رخّي رخي.. رخّ يعني: نزل.

هذه المتوارثات موجودة في داخلنا جميعًا وتؤثر على حياتنا، دون أن نعرف أصلها.



الثقافة الشعبية:



هل تتابع البرامج والأعمال الفنية الأمريكية؟

الثقافة الشعبية الأمريكية تتعامل مع الشخص الغني وكأنه نجم من النجوم.. أما الفقير فيطلقون عليه لفظ خاسر (Looser).

أما في العقلية الشعبية عندنا، رجل الأعمال غالبًا نصاب أو لص أو على الأقل صفقاته مشبوهة.

من هذه الأفكار التي توارثناها جميعًا في مجتمعنا: نظرتنا السلبية للمال والأغنياء.. وهو جزء أصيل في ثقافتنا للأسف.

المشكلة أن هذه الأفكار السلبية تؤثر على حياتنا بشكل كبير.. أكبر مما نتخيل.

فالعقل الباطن يحاول دائمًا أن يبعدك عن الألم.. وحين تعطيه أنت مجموعة من المعتقدات والأفكار السلبية عن المال، ستجعله يشعر أن المال شيء مخيف ومرعب.. لذلك سيبعدك عنه بشكل لاإرادي.

كما فعل مع تامر في المثال السابق بالضبط.

ولو تكلَّمنا عن هذه الأفكار والمعتقدات السلبية في مجتمعاتنا، سنفاجأ بكم هذه الأفكار السلبية التي نجدها تتردد طوال الوقت.

مثلاً:

تأمل معي -مثلاً- هذه العبارات الشائعة:

- الراجل ده بيقبض على اللي هو بيعمله!
- الراجل ده بيعمل بزنس في الموضوع ده!
- الراجل ده أرصدته بتزيد في البنوك!

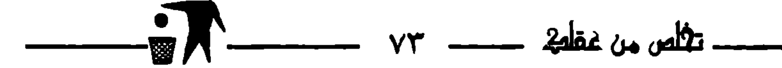
بالله عليك.. هل من المفترض أن تكون هذه العبارات سبابًا؟

هناك بعض الاعتقادات التي قد نؤمن أنها من قوانين الحياة.. إلا أنها ليست كذلك.. بل هي مجرد أفكار سلبية لو رددناها كثيرًا سنبرمج عقولنا اللاواعية عليها وتصبح جزءًا من شخصيتنا.

مثال:

من هذه الأفكار الشائعة:

- لو امتلكت الكثير من المال سأكون وحيدًا.



- المال سيبعدني عن الله.

- يجب أن أضع احتياجات الآخرين دائمًا قبل احتياجاتي.

- المال يسبب الألم.

- لا أستحق أن أكون غنيًّا.

- لن يكون هناك أبدًا ما يكفي من المال.

- المال لا يشتري السعادة.

- النجاح سبب لتشتت العائلة.

- الحياة كفاح ولا يمكن أن أكون غنيًّا.

- لا أحصل أبدًا على ما أريد.

- يجب أن أضحي بمبادئي كي أكون غنيًّا.

- لا أمتلك ما يؤهلني كي أكون غنيًّا.

- وغيرها الكثير...!

الاعتقادات السلبية تجاه الثراء، وربط الغنى دائمًا بالفساد وانعدام الأخلاق.. هي رسائل منا إلى العقل اللاواعي.. وبالتالي، سيبعد عنك هذه الأشياء التي تكرهها بشكل لاإرادي.

ثقافة الفقر:

المشكلة الأخرى هي تفاخر بعض الناس بالفقر على اعتبار أنه مرادف للشرف والنزاهة.. في حين أنه ليس كذلك بالضرورة.. فهو في كثير من الأحوال مرادف للكسل والتراخي وسوء التخطيط.

العبارة السحرية التي نسمعها كثيرًا، هي: الفقر مش عيب!

فعلاً الفقر مش عيب.. لكن العيب أن تظل فقيرًا دون أن تسعى لتغيير هذا، وتعتبر أن هذا ظرف يجب التأقلم معه لا تغييره!




استضاف عمرو الليثي (في برنامجه الكئيب: واحد من الناس) رجلاً فقيرًا.. قال الرجل: إنهم يعيشون في جزيرة منعزلة، ويسكنون في الأكواخ ولا يملكون المال، لذلك يتعاملون بنظام المقايضة.. سأله عمرو الليثي:

- **كم شخصًا يعيش في كل كوخ؟**

أجاب الرجل في أسى:

- كلُّ شخص يعيش مع عائلته في كوخ.. الرجل وامرأته مع أبنائهم السبعة أو الثمانية!

كدت أتعاطف مع الرجل لولا أنه قال هذه الجملة..

فعلاً الفقر مش عيب.. لكنه في أحيان كثيرة عيب وغباء وجهل وتواكل و... إلخ.

نحن نتعاطف مع الفقير لمجرد أنه فقير.. لكن الأولى بالتعاطف هو الفقير الذي يفكر ويخطط ويكافح ويتعب ويسعى ويجتهد ويثابر، من أجل تحقيق حياة أفضل له ولأسرته.. هذا هو الفقير الجدير بالاحترام والتقدير.

أنا لم أسع لهذا المنصب!

هذه العبارة نسمعها في كلٍّ مكان.. وكأن فكرة أن (تسعى إلى المنصب) شيء مشين يجلب الخزي والعار!

من حقِّ كلٍّ منا أن يسعى إلى أي منصب يتمناه في المؤسسة التي يعمل بها ما دام جديرًا به.

كُنْ جديًّا بالمنصب، واسع لتحقيقه ما استطعت، هكذا يدار المستقبل الوظيفي في أي مؤسسة في العالم.. ويجب أن تصر عليه كي تستطع الوصول له.

حتى وإن كان هدفك من المنصب هو أن يكون دخلك أعلى، فإن هذا هدف مطلوب.. مادمت تقوم بعملك وتتقاضى أجرك عليه.

«أنا رصيدي في البنك عشرة آلاف جنيه!»



قالها أحـدهم يومًـا عـلى شاشة التلفزيـون في فخـر.. نافيًـا عـار أن يكون شخصًا غنيًّا!



هل الثراء سيئ فعلاً؟

يـربط النـاس دومًـا هـذه المعتقدات بالـدين.. فالشخص رث الهيئة المتفرغ للعبادة أفضل عنـد الله مـن الشـخص الغنـي الذي يتمتع في نعيم الدنيا!

هـذه الفكـرة خاطئـة فيـك طبعًا، لكنها منتشرة؛ لأنها تعطي مبررًا جيدًا للفشل، فإنك تعتقد أن الله يحبك أكثر لأنك فقير، وهي فكرة مريحة جدًّا، ولـن تـدفعك للعمـل أساسًا والتغيير من وضعك.. هذه الفكرة مريحة نفسيًّا لـذلك يتمسـك الكثيرون بها.

لكن لو فكَّرنا في الموضوع جيدًا.. سنجد أنك لن تكون قادرًا عـلى طاعة الله وأنت فقير.. وأن الغني قادر على أن يرضي الله بصور أكبر.

ففي الدين الإسلامي، يمكننا أن نستعرض الفرق بين الشـخص الغني والفقير، واحكمْ بنفسك:

الشخص الغني	الشخص الفقير
- يدفع مبلغًا كبيرًا في الزكاة.	- لا يستطيع!
- يمكنه أن يدفع مبالغ كبيرة كصَدقات.	- لا يستطيع!
- يمكنه أن يؤدي فريضة الحج.	- لا يستطيع!
- يمكنه أن يقوم بمشاريع خيرية تفيد مئات الناس.	- لا يستطيع!
- يستطيع أن يربي أولاده جيدًا، وأن يهتم بتعليمهم في أرقى المدارس.	- لا يستطيع!
- يعطي صورة أفضل عن المسلم الناجح.	- لا يستطيع!
- يكون أكثر تأثيرًا في مجتمعه ومن حوله.	- لا يستطيع!

ولاحظ أيضًا أن (العشر المبشرين بالجنة) عند أهل السنة كلهم من الأغنياء!

فلو أردت أن تكون غنيًّا: لا تقدِّس الفقر.

(اليد العليا خير من اليد السفلى)

حديث شريف



نظرة إيجابية للمال:



قد يقول لي أحدكم: إننا نرى قضايا رجال الأعمال الفاسدين في التلفزيون يوميًّا.. وارتباطهم بجرائم وأحداث مشبوهة..

لكن.. هل معنى هذا أن تشوِّه صورة (الشخص الثري الذي تريد أن تكونه) في داخلك؟

يوجد أطباء فاسدون.. ومهندسون فاسدون.. ومحامون فاسدون.. فهل يعني هذا أن تنفر من هذه المهن هي الأخرى؟

الإعلام لا يركِّز إلا على القضايا المثيرة.. فرجل الأعمال المثالي الذي يدير أعماله كما ينبغي، لا تهتم به وسائل الإعلام غالبًا؛ لأنه ممل لو كنت تبحث عن الإثارة!

لو كنت تريد أن تكون غنيًّا حقًّا يجب أن تراقب الأفكار التي تدور في ذهنك..

لن تحقِّق شيئًا لا يريده عقلك اللاواعي.. لن تريد شيئًا وأنت تعتقد في داخلك أنه سيئ.

لو كنت تريد أن تكون غنيًّا.. ستكون غنيًّا..



فقط لو كنت -في داخلك- تريد ذلك.

- **ما الذي تعنيه (الثروة) بالنسبة لك؟**

- **« الحريــة.. فالمــادة تمنحــك الحريــة، والقيام بما تريد بلا حدود»**

من حوار صحفي مع الملياردير المصري

نجيب ساويرس

أفكارنا تؤثر على حياتنا بشكل كبير..

فالعقل الباطن يحاول أن يقرِّبك مما يسبب لك السعادة، وحين تعطيه دائمًا مجموعة من المعتقدات والأفكار السلبية التي تقدِّس الفقر وتعدد مزاياه سيقربك منه بشكل لاواعٍ.

عزيزي القارئ..

كُنْ إيجابيًّا في نظرتك للمال والثروة.. لا تجعل كلمات مثل: البزنس- الثروة- رجال الأعمال.. تثير في داخلك شعورًا سلبيًّا.. كعادة الكثيرين.

اسع للثروة.. كُنْ طموحًا فيما يتعلق بالمال، فهي ركن من أركان حياتك الذي لا ينبغي أن تخجل منه أو تهمله؛ لأنه سيحقِّق لك الكثير جدًّا.

تخلَّص من تقديسك لمفهوم الفقر، فالفقر عيب!!

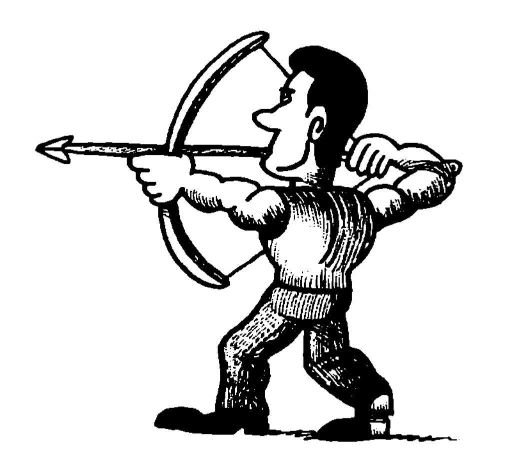
«لو كان الفقر رجلاً لقتلته» (عمر بن الخطاب رضي الله عنه)

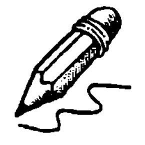
***



الفصل الخامس

تحديد الأهداف





اللي يبص لفوق.. يتعب.

مثل شعبي

ما هــي أمنياتــك؟



سـألت مجموعـة مـن الشــــباب في إحـــدى المحاضرات:

- مـا الـذي تريـد تحقيقـه، والـذي سيحقق لك أهدافك في الحياة؟

اكتشـفت أن معظـم مَن يلعبون هـذه اللعبة السريعـة يحلمـون أحلامًـا (محليّـة) التـأثير.. ولم أصادف كثيرًا شبابًا لهم أحلام (عالميّة) ما.

- هناك مَن يحلم بمنصب في حدود بلاده، وليس منصبًا عالميًا.
- ربما يتخيَّل أنه أغنى شخص في البلد، لا في العالم.
- معظمنا يريد أن يخدم بلده.. لا أن يخدم الإنسانية والبشر جميعًا!

هل تعرفون لماذا؟

لأن حضارتنا العربية اليوم، حضارة محلية وليست عالميـة.. فنحن نتمركز حول أنفسنا، وننظر للآخر نظرة ارتياب وحذر، ولا نريـد أن نفيده أساسًا ولا نضعه في اعتبارنا أصلاً.

هل سمعت عن مظاهرة قامت في بلاد العرب، من أجل حماية البيئة؟



أو ضد الاحتباس الحراري؟

أو ضد صيد الحيتان المهددة بالانقراض؟

أو مثلاً:

ضد العولمة أو اتفاقية الجات أو التصحر؟ نحن المتضررون بهذه الأشياء أساسًا، ورغم ذلك يتظاهرون ضدها من أجلنا في الغرب!

مجرد تخيل هذه المظاهرات في بلادنا يثير الضحك، فهذه ليست من أولوياتنا.. هذا ما يفعلونه في أوروبا وأمريكا.. فهناك يشعر المواطن أنه يريد أن يحقق شيئًا لخدمة كوكب الأرض كله، وليس بلده فقط!

الصناعة المحلية:



هل سألت نفسك هذا السؤال:

لماذا يعرف العالم كله (بيتهوفن) ولا يعرف (أم كلثوم)؟

بالضبط.. لأن بيتهوفن كان يريد أن يضيف إلى فن الموسيقى نفسه.. أما فنانينا فيضيفون للموسيقى العربية والطرب الأصيل!

هل فكرت بهذه الطريقة من قبل؟

لا أن تكون أفضل شخص في مهنتك، بل أن تضيف شيئًا ما، إلى هذه المهنة نفسها؟



هذا ما أريد أن تقوم به الآن قبل أن تواصل القراءة..

أن تحلم حلمًا كبيرًا.

ما هي أهدافك؟

في معظم البلاد العربية، لم نتعلم أن نبتكر شيئًا لم يكن موجودًا من قبل.

فلا يوجد اختراعات عالمية أفادت البشرية خرجت من العالم العربي.. هذا إن استثنينا الكسكسي والكباب والفلافل طبعًا!

لقد تعلَّمنا أن (نحفظ) المقرر الدراسي لا أن نبتكر شيئًا جديدًا.. تعلَّمنا أن نسمع الكلام ونحفظه، دون أن يكون لنا رأي حقيقي في كلِّ هذا.

وحين نواجه الحياة بعد التخرج، تحدث الصدمة ويظهر السؤال الشهير:

- وماذا بعد؟

لا يوجد سطر في أي كتاب دراسي يخبرك ما الذي ينبغي عمله بعد التخرج.. بل وقتها ستعتمد على عقلك الخاص، ربما لأول مرة في حالة الكثير من الشباب.

لذلك، فإن أكثر دورة تدريبية يطلبها الأصدقاء مني هي دورة تحديد الأهداف وتحقيقها.

الكثير منا لم يتعلموا هذه المهارة.. الكثير منا يعيشون اليوم بيومه دون أن يفكروا في شيء حقيقي يريدون تحقيقه في حياتهم.. هذه هي مشكلة حقيقية فعلاً.

كيف تعرف هدفك؟

على الرغم من أن الكثيرين منا يعتقدون أنهم يعيشون بلا أهداف، إلا أن هناك العشرات والعشرات من الأهداف في داخلنا جميعًا.. ربما لا نفكر فيها أو لا نضعها موضع التنفيذ أساسًا.

هل تتذكر أيام الطفولة؟

كانت عندنا الكثير من الأحلام.. ربما حلمت أن تكون: عالمًا كبيرًا أو نجمًا شهيرًا أو قائدًا عظيمًا.

لكن بمرور الوقت.. تختفي هذه الأحلام شيئًا فشيئًا.. وتموت الواحدة تلو الأخرى.

ما هي أحلامك الآن؟

اصطدامنا بالواقع وظروف الحياة تجعلنا بالتدريج نبتعد عن هذه الأحلام شيئًا فشيئًا.. تجعلنا نرضى بالأمر الواقع، وننسى هذه الأحلام التي كانت تداعب خيالنا يومًا ما.

لو فكَّرت في الموضوع قليلاً، ستجد أن التخلي عن الأحلام ليس قرارًا حكيمًا بالضرورة.. فهناك -في عالمنا اليوم- مَن أصبحوا علماءً كبار -نجومًا مشهورين- وقوادًا عظماء بالفعل!

هناك مَن قرروا التخلص من أحلامهم، وهناك مَن ظلوا يسعون لتحقيقها.

فما هو هدفك إذن؟

هناك بعض الطرق أهديها إليك هنا، يمكنك من خلالها أن تنفض التراب عن هذه الأحلام الموجودة في داخلك.. وتقرِّر معي أن تضعها موضع التنفيذ.

أمسكْ قلمك الرصاص واقرأ هذه الألعاب، ثم أجب على اللعبة التي تختارها أنت.

* * *

اللعبة الأولى

مصباح علاء الدين



وأنت عائد إلى منزلك في المساء، وجدت مصباحًا غريب الشكل على الأرض في شارع مظلم..

تتناول المصباح، ولسبب ما لا أعرفه، تبدأ في إزالة التراب من عليه..

يخرج لك الجني.. ويقول لك الجملة السحرية..

شبيك لبيك.. عبدك بين إيديك.. تطلب إيه؟

وعلى غير العادة يعطيك عددًا لانهائيًّا من الطلبات.. اطلب ما شئت كي تحقق السعادة.. واكتبْ ما تريده الآن.

- اكتبْ بالتفصيل وبالتحديد ما الذي ستطلبه.. اكتبْ الكثير والكثير من الأشياء.

- أطلق لخيالك العنان.. كُنْ خياليًّا إلى أقصى الحدود، وعش هذا الموقف فعلاً.

ما ستطلبه من الجني:

....

....

اللعبة الثانية



مثلك الأعلى.

أغمض عينيك وتأمل مثلك الأعلى.. الشخص الناجح الذي تتمنى أن تكون مثله.

ما الذي حقّقه هذا الشخص في الحياة؟

لماذا أنت معجب به لهذه الدرجة؟

ما الذي أنجزه في حياته وجعلك معجبًا به؟

ما الذي يمكن أن تحقّقه أنت، كي تصل إلى نجاح يشبه النجاح الذي حقّقه؟

- اكتبْ بالتفصيل وبالتحديد ما الذي قام به هذا الشخص ويمكن القيام به.. اكتبْ الكثير والكثير من الأشياء.

- أطلق لخيالك العنان.. كُنْ خياليًّا إلى أقصى الحدود، وعش هذا الموقف فعلاً.

ما حقّقه المثل الأعلى ويمكن تحقيقه:

....

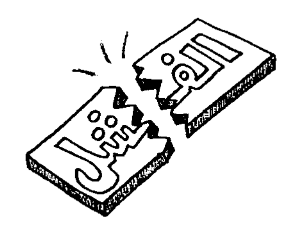
....

....



اللعبة الثالثة





في يوم من الأيام، استيقظت في الصباح كي تعرف هذا الخبر:

لقد انتهى الفشل!!

لم يعد هناك شيء اسمه الفشل.. لقد قتلوه أو سجنوه أو تخلصوا منه بشكل ما..

تدرك الحقيقة الجديدة: أن ما ستفعله، ستكون ناجحًا فيه.

في حالة عدم وجود أي احتمال للفشل.. ما الذي ستقوم به في حياتك؟

- اكتبْ بالتفصيل وبالتحديد ما الذي ستفعله.. اكتبْ الكثير والكثير من الأشياء.

- أطلق لخيالك العنان.. كُنْ خياليًّا إلى أقصى الحدود، وعش هذا الموقف فعلاً.

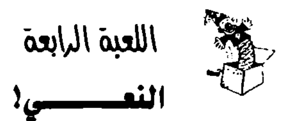
ما ستفعله لو ضمنت النجاح:

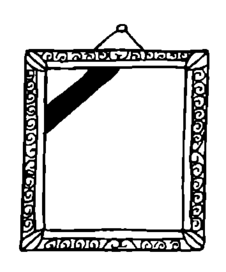
....

....

....







النعــــــي!

كلُّنا سنموت في يوم ما.. لا تتعجب من هذه الحقيقة أبدًا.

في فترات متقاربة، دَفَنتُ جدّي ووالدي وأحد أصدقائي -رحمهم الله جميعًا- لذلك لم يعد الموت يدهشني إلى هذه الدرجة.. لكنه أعطاني الفرصة، كي أتأمل حياة شخص أعرفه جيدًا، وأعرف أحلامه وطموحاته وإنجازاته.. بينما أنا واقف أمام قبره.

تخيَّل معي، النعي الذي سيكتبه الناس في الصحف عند وفاتك..

ما هي الإنجازات العظيمة التي تريد أن تكتب؟

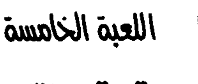
ماذا سيكتبون عنك وعن شخصيتك وعن التأثير الذي تركته لمن بعدك؟

- اكتبْ نص النعي بالتفصيل وبالتحديد.. اكتبْ الكثير والكثير من الأشياء.

- أطلق لخيالك العنان.. كُنْ خياليًّا إلى أقصى الحدود، وعش هذا الموقف فعلاً.

النعي:



اللعبة الخامسة

قصة حياتك



اكتبْ سيناريو فيلم قصير، تحكي فيه حياة شخص ناجح.

هذا الشخص يشبهك تمامًا.. يعيش في الظروف التي تعيشها الآن..

اكتبْ في القصة ما الذي فعله هذا الشخص، كي يستحق أن تكون حياته فيلمًا سينمائيًّا بعنوان (قصة نجاح).

هذه الطريقة رائعة فخذ وقتك، في كراسة مستقلة كي تكون مساحة الكتابة أكبر.

ولو أردت أن يكون بطل القصة هو أنت، فهذا رائع!

- اكتبْ بالتفصيل وبالتحديد ما الذي حدث.. اكتبْ الكثير والكثير من الأشياء.

- أطلق لخيالك العنان.. كُنْ خياليًّا إلى أقصى الحدود، وعش هذه القصة فعلاً.

[يفضل الكتابة في ورقة منفصلة كي تكتب أكبر كم ممكن من الأحداث].

الفرق بين الأهداف والأحلام

مبروك.. لقد عشت هـذه التجربة بنجاح.. لقـد اجتـزت المرحلة الأولى، التي أرجو أن تكون قد اجتزتها فعلاً، وكتبت الكثير والكثير جدًّا من الأحلام، قبل أن تقرأ هذا الجزء..

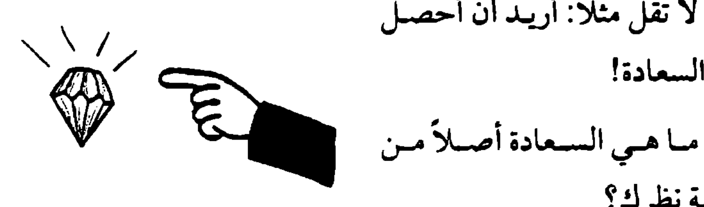
أمسكْ قلمك.. ثم اكتبْ فقط الأهداف التي تنطبق عليها هذه القاعدة:

قاعدة سمارت (SMART)

كلمة (SMART) هي اختصار كلمات بالإنجليزية، تلخص الصفات التي يجب أن تتوفر في الهدف، كي يكون حقيقيًّا.. هذه القاعدة ستساعدك على فرز هذه الأحلام وتعديلها، كي تكون قابلة للتطبيق فعلاً.

١- محدد Specific

لا تقل مثلاً: أريد أن أحصل على السعادة!

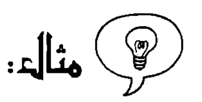


ما هي السعادة أصلاً من وجهة نظرك؟

كُنْ محددًا حين تضع هدفًا لنفسك، كي تعرف أنك حققته حين تصل إليه.

يمكن للهدف أن يكون محددًا لو أجبت على هذا السؤال:

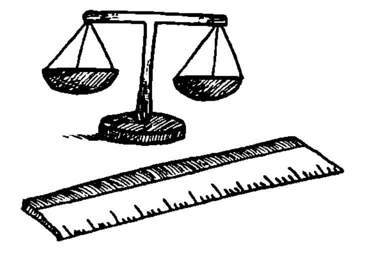
- ما الذي سيحدث بالتحديد، ويجعلك تعرف أن الهدف قد تحقَّق؟



أريد أن يكون دخلي مرتفعًا، وأن يكفي احتياجاتي...

٢- قابل للقياس Measurable

ما هو الدخل المرتفع أساسًا؟



ضع رقمًا محددًا أو قيمة يمكنك من خلالها أن (تقيس) هذا الهدف، وكي تضمن أنه هدف ملموس وليس سرابًا مراوغًا لا يمكن الإمساك به.



أريد أن يكون دخلي ## جنيها في الشهر....

٣- طموح Ambitious

لا تكــن متواضــعًا في أحلامــك مــن فضلك..

ما دمنا نتكلَّم عن هدف لحياتك ذاتها، فلا بدَّ أن يكون الهدف كبيرًا..

فمــن يحلــم بــأن يصبــح الخــامس، لــن يصبح الأول أبدًا؛ لأنه لن يبذل المجهود الكافي الذي يوصله إلى هذه المكانة.. إذن كُنْ طموحًا من فضلك.

مثال:

أريد أن يكون دخلي ######## دولارًا في الشهر، وأن أكون ملك العالم...!

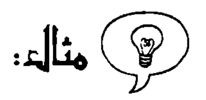
٤- واقعي Realistic



لـيس معنـى الطمـوح أن تكـون خياليًّا!

لا تتمنى أن تنبت لك أجنحة، وأن تطـير في الهـواء، أو أن تمسـك النجـوم بيديك.. هذا خيالٌ وليس واقعًا.

لذلك تأكد أن هدفك واقعي قابل للتطبيق، وأن هناك أشخاص مثلك استطاعوا تحقيق أهداف مشابهة.



أريد أن يكون دخلي ### دولارًا في الشهر، وأن أكون مديرًا للشركة..

٥- موقوت Timed



الفرق الحقيقي بين الهدف والحلم.. هو أن الهدف: حلم قرَّرنا تحقيقه.

الطريقة المثالية التي تجعلنا نحقِّق هذه الأحلام، هي أن نضع جدولاً زمنيًّا للأشياء التي ينبغي علينا فعلها كي نصل إلى هذا الهدف.

ما هي الفترة الزمنية التي تريد أن تحقّق فيها هذا الهدف؟

في خلال شهر؟ شهرين؟

سنة؟ سنتين؟ عشر سنوات؟

لا تعتقد أنك (ستبدأ غدًا..)؛ لأن هذا الغد لن يأتي أبدًا.. فهكذا تموت الأحلام.

لذلك من المهم أن تضع حدودًا زمنية لتحقيق هدفك.



أريد أن يكون دخلي ### دولارًا في الشهر، وأن أكون مديرًا للشركة في خلال ١٠ شهور.

الأهداف بعد تطبيق قاعدة سمارت:

- ....
- ....
- ....
- ....
- ....
- ....
- ....
- ....
- ....
- ....
- ....
- ....
- ....

هـذه الطريقـة سـتقلل مـن الأهـداف التـي كتبتهـا، وتجعلهـا أكثـر تحديدًا، وتضع حدودًا زمنيةً لها، وربما تجد أنك تريد أن تلعب اللعبة من جديد.. لا بأس.. المهم أن تحدد أهدافًا وتلزم نفسك بتحقيقها.

ماذا عن تحقيق هذه الأهداف؟

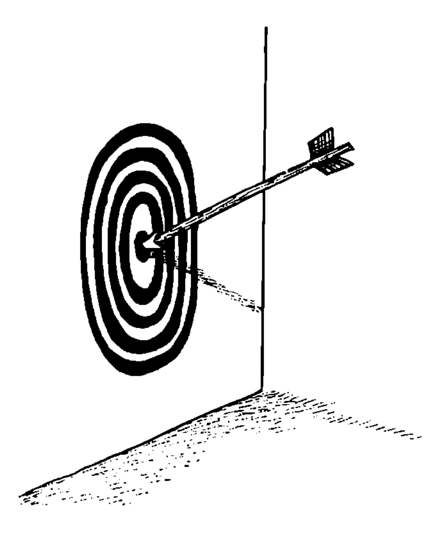
هذا ما سنعرفه في الفصل القادم.

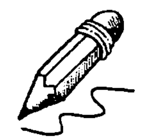
* * *

الفصل السادس

كيف تحقِّق هدفك؟

(يفضل قراءته بعد الفصل السابق)





العلم ليس كافيًا، لا بدّ من التطبيق.

النية ليست كافية، لا بدّ من العمل.

جوته

كيـف؟!



في الفصل السابق تكلَّمنا عن تحديد الأهـداف.. وهنـا نـتكلَّم عـن طريقـة تحقيقها.

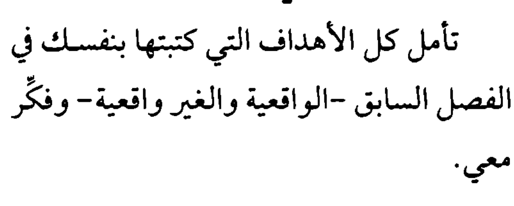
لكنني اسمع احدكم يسألني سؤالاً مهمًا:

- هناك بعض الناجحين كانوا يحلمون بأشياء، لكن الظروف جعلتهم يحقِّقون أشياء أخرى مختلفة تمامًا.. أحيانًا لا تتحقَّق الأهداف كما خططنا لها بالضبط.. فما فائدة تحديد الأهداف أصلاً؟

سؤال وجيه فعلاً..

لـذلك، قبل أن نبدأ في تحقيق الهدف.. يجب أن نعرف الهدف العاطفي.. وليس الهدف الوهمي!

الهدف العاطفي:



تأمل كل الأهداف التي كتبتها بنفسك في الفصل السابق -الواقعية والغير واقعية- وفكِّر معي.



ما هو الشيء المشترك في هذه الأشياء؟

ما هي الرغبة التي تريد هذه الأهداف

إشباعها في داخلك؟

- هل هي الشعور بالأمان؟
- الشعور بالاستقرار المادي؟
- الشعور بالتملُّك؟
- الشعور بالتفوق؟
- الشعور بتقبل الآخرين؟
- الشعور بالحبِّ؟
- بمساعدة الناس؟
- ....؟

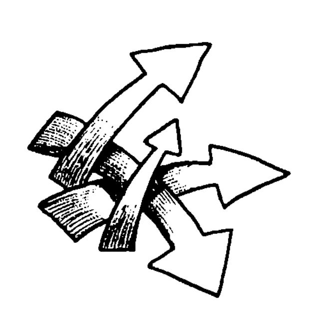
لاحظْ كل الأحلام التي كتبتها.. ثم اكتبْ الرغبة الرئيسية التي تجمع معظم هذه الأهداف معًا:

- ....

هذا الهدف هو (الهدف العاطفي) الذي تريد هذه الأهداف تحقيقه لك.. إنه الشعور الذي سيتحقَّق لو حقَّقت كلَّ هذه الأهداف، لذلك تسعى لتحقيقها..

هذا هو الهدف الحقيقي الموجود بداخلك.. لذلك فهناك الكثير من الوسائل التي تستطيع تحقيقه لك، وليس وسيلة واحدة.

كلُّ الطرق تؤدي:



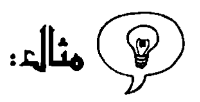
من المهم أن نصرَّ على أهدافنا وألا نيأس ونتخلى عنها أبدًا.. هذا إنْ كنت تعرف هدفك الحقيقي، كي تسعى من أجله بمختلف الوسائل والبدائل المتاحة.

بعض الناس يعتبرون أن هناك (طريقة واحدة) لتحقيق أهدافهم.. وإن فشلت هذه الطريقة يصابون بالإحباط ويتوقفون على المحاولة، ويعتبرون سفينتهم قد غرقت، وأنه لا أمل أمامهم.

إلا أن الحقيقة هي: هناك آلاف (وليس مئات) من البدائل التي تحقِّق لك هدفك العاطفي.

لا تبك طويلاً أمام الباب المغلق.. لأن مئات الأبواب قد انفتحت حولك.

(مثل صيني)



كان أحمد يريد أن يصبح مهندسًا كي ينال احترام الآخرين.. لكنه لم يستطع تحقيق هذا الحلم.

فما العمل؟

الهدف العاطفي هنا هو: الرغبة في احترام الآخرين.

إذن؛ فالحل هو أن يركِّز على بدائل أخرى -وما أكثرها- كي تحقق له **(احترا الآخرين)**.. وقتها سيكون سعيدًا، ويشعر أنه حقَّق هدفه الحقيقي فعلاً.



قرائي يعرفون هذا المثال جيدًا..

د.فاروق الباز.. كان يحلم في شبابه بأن يلتحق بكلية الطب.. لكن مجموعه في الثانوية العامة لم يسمح بذلك.. فاجتهد في دراسته بكلية العلوم، حتى أصبح أهم علماء وكالة ناسا لعلوم الفضاء.

لأنه عرف الهدف العاطفي الحقيقي بالنسبة له (الرغبة في التفوق؟) وسعى لتحقيقه بالوسائل المتاحة.

حتى أصبح أكثر نجاحًا وتفوقًا منه لو كان قد التحق بكلية الطب!

«كنت أريد أن أثبت لهم (في وكالة ناسا) أنني أفضل من الأمريكان أنفسهم..»

(د.فاروق الباز في حوار صحفي)



دورة تحقيق الأهداف

بعض الكُتَّاب يصفون عملية تحقيق الأهداف بأنها خطوات مثل السلم.. قمْ بالخطوة (أ) ثم الخطوة (ب) كي تصل إلى قمة السلم في النهاية.

والبعض الآخر يصفونها بأنها مفاتيح.. افتحْ الباب الأول ثم الباب الثاني.. كي تصل إلى الباب الأخير في النهاية.

إلا إنني لا أفضل هذا الوصف أو ذاك.. فعملية تحقيق الأهداف (دورة) مستمرة ومتكررة طالما نحن على قيد الحياة.. لا تتوقع أن تأتي لحظة تجلس فيها في سعادة، قائلاً:

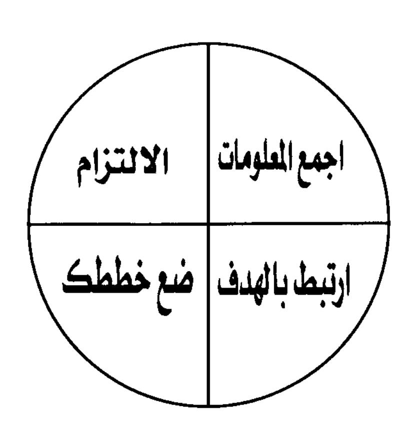
- يا سلاااام.. لقد حقَّقت أحلامي كلها، ولا أريد أي شيء آخر!

ليس هذا ما يحدث في الواقع.. فـ«بيل جيتس» لم يتوقف عن العمل حين أصبح أغنى رجل في العالم، بل استمر في تحقيق أهداف أكبر.. وكذلك أي شخص ناجح قد يأتي على بالك الآن.. هذه هي الحياة يا عزيزي.

فالنجاح عملية مستمرة والخطوات متكررة؛ لأن الأهداف كثيرة ومتشابكة ومتجددة.. وستختلف حتمًا من مرحلة لأخرى.

حسنًا.. ما هي مراحل هذه الدورة؟





١- جمع المعلومات:

- اعرف كلَّ شيء عن هذا الهدف.
- اعرفْ أشخاصًا عندهم المزيد من المعلومات عن الهدف.
- اعرفْ أشخاصًا استطاعوا تحقيق هذا الهدف.
- اعرفْ منهم، كيف يمكن تحقيق هذا الهدف؟
- هل هو هدف يستحق فعلاً، أم أنه وهمٌ؟
- استشرهم في أفضل طريقة للبدء، والمشاكل التي ستواجهك؟
- التدريب جزء من جمع المعلومات.. فلو كنت تريد أن تصبح مديرًا كبيرًا، يجب أن تتدرب في مكان ما حتى وإن كان دون مقابل.. العلاقات والمعلومات التي ستحصل عليها، مهمة كي تحقِّق هدفك.

٢- ارتبط بالهدف:

يجب أن تحب هدفك جدًّا.. وأن تفكر فيه دائمًا.. وأن تتخيل نفسك وتشعر بمشاعرك لحظة تحقيقه!

النقطة هنا هي أن ترتبط عاطفيًّا بهذا الهدف.. أن تحب الهدف فعلاً فتسعى من أجل الحصول عليه.

هذا سيدفعك لتطوير نفسك والسعي من أجل التغيير، بدلاً من الرضا بالوضع الحالي.

لا أعني أن تكره حياتك، وأن تعيش تعيسًا بدونه (فهذا ما يفعله الكثيرون فيتوقفون عن الأمل أساسًا!)، لكن ما أعنيه هو أن تدرك سلبيات الوضع الحالي (وليس حياتك نفسها!)، وأن تحب الهدف الذي تريد تحقيقه.

هذه الطريقة رغم بساطتها، إلا أنها فعَّالة ومثبتة علميًّا طبقًا لعلوم النفس والإدارة[1].

يمكنك أيضًا أن تسأل الله أن يوفقك لتحقيق هذا الهدف.

- فالتركيز فيما تريده والإلحاح في الدعاء كفيلان بخلق صورة واضحة ثابتة لهذا الهدف في ذهنك.

---

(١) مزيد من التفاصيل عن هذه النقطة، انظر كتاب: (السير على الطريقة المصرية!) للمؤلف.



- تكرار الدعاء وإصرارك عليه سيخلقان ارتباطًا يوميًا مستمرًا بهذا الهدف.
- وثقتك في الله وإيمانك به سيجعلان الهدف يتحقق طبعًا لو كان فيه خير لك؛ لأنك هنا استعنت بقدرة الله تعالى، وهي القوة العظمى في هذا الكون والوحيدة التي تعلو فوق كل الأسباب.

٣- ضع خططك:

عرفت الكثير من المعلومات التي أعطتك صورة واضحة عن هذا الهدف الذي تحبه، وكيفية الوصول إليه..

لتحقيق هدفك، يجب أن تسأل نفسك هذه الأسئلة:

- كيف يمكن الوصول إلى هذا الهدف؟
- ما هي الطرق المختلفة التي تصل بك إلى هذا الهدف؟
- ما هي الطريقة التي تناسبك أنت؟

بعد أن تختار الطريقة التي ترى أنها مناسبة، يمكنك أن تقوم بالتالي:

- جزئ الهدف الكبير إلى أهداف صغيرة.
- ضع لكلٍّ هدف صغير فترة زمنية محددة كي تحققه.
- ابدأ في تنفيذ أول خطوة!!

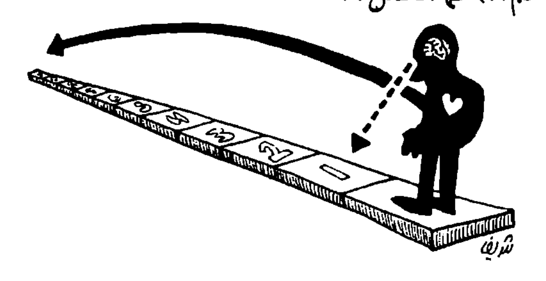


طريقة د.شريف لتحقيق الهدف:

قلبك في المستقبل - عقلك في اليوم!!

أحيانًا نحلم بالهدف الكبير، إلى الدرجة التي تجعلنا غير قادرين على احتمال الواقع.

وأحيانًا لا نستطيع تحقيق الأهداف؛ لأننا نراها كبيرة جدًّا.. فنيأس سريعًا أو لا نجد الحماس اللازم كي نبدأ فيها.. (دي هدّة حيل يا عم!!) فما العمل؟!



٤- الالتزام:

دعنا نكن صرحاء..

كثير من الأحلام تموت؛ لأننا لا نشعر بالحماس الذي كنا نشعر به في بداية الأمر..

نحن نعلم جميعًا أن المشاعر متغيرة، وأن الأمزجة متقلبة.. فلو كان تحقيق الهدف مرتبطًا بشعورك بالحماس فقط، فلن نستطيع الحفاظ على ثباتنا طويلاً.

فما العمل؟

من المهم ألا تجعل السبب الوحيد لتحقيق الهدف هو المشاعر.. لذلك فحاول أن تضع دافعًا آخر يجعلك ملتزمًا بتحقيق الهدف.



اذهبْ لشخص مقرب منك أو شخص يتخذك مثلاً أعلى، واحك له أنك ستحقق هدفًا ما خلال هذا الأسبوع.. وأنك ستحقق هذا الهدف مهما كلفك الأمر، وأنك مصرٌّ عليه، وأنك (قدّها وقدود!).

هذه الحيلة ستضيف دافعًا جديدًا إليك، وهو ألا يكون (شكلك بايخ) أمام الآخرين!

وهو دافع خارجي قوي.



اكتبْ في ورقة الأهداف التي تريد تحقيقها هذا الشهر، وضعها في ظرف وأرسله لنفسك بالبريد!

هـذه الطريقـة سـتجعلك في مواجهـة قاسـية مـع نفسـك.. فحـين يصلك الخطاب ستجد نفسك خائفًا أن تفتحـه، كـي لا تواجـه نفسـك بحقيقـة فشـلك.. وفي نفـس الوقـت ستسـعى بكـلٍّ جهـدك لتحقـق المطلوب، كي تكون فخورًا لحظة استقبال الخطاب!

يمكنـك أيضًـا أن تسـتخدم هاتفـك المحمـول.. اكتـبْ أهـدافك الأسبوعية، ودعه يذكرك بها في نهاية الأسبوع.



هذه هي طريقتي الشخصية بالمناسبة:

ضعْ على سطح مكتبك (أو على موبايلك أو في أي مكان ظاهر تراه يوميًّا) نتيجة شهرية (رزنامة Calendar) من النوع الذي تمثل فيه كل صفحة شهرًا مقسمًا إلى جدول.

واكتب في بداية كل شهر الأشياء التـي تريـد تحقيقهـا فيـه.. ووزع هذه النشاطات طوال الشهر.

هذه الطريقة ستجعلك في مواجهة يومية مع نفسك.. وأنـت تـرى تقدمك أو تأخرك طوال الشهر.. ووقتها ستصدقني حين أقول:

إنـك المشـكلة الوحيـدة الـتي تمنعـك مـن تحقيـق أهـدافك، هـي أنت نفسك!!





مثال:

استعن بصديق!

لا تجالس السلبيين دومًا (وما أكثرهم في بلادنا!) بل اختلط بأشخاص إيجابيين يسعون لمثل ما تريد تحقيقه.. فالفاشلون سيجذبونك للأسفل دومًا لو سمحت لهم أن يؤثروا فيك.

لو لم يكن هذا الشخص الإيجابي متاحًا، فيمكنك أن تقرأ عن هذه الإيجابية.. كما تفعل أنت في هذه اللحظة بقراءتك لهذا الكتاب.

٥- النتيجة:

بعد أن قمت بكلٍّ هذا.. ما هي النتيجة؟

هل تحقق حلمك فعلاً؟ جزء منه؟ لا شيء أساسًا؟

هذا رائع.. المهم أن تعرف أن هذه نتيجة كنز عظيم لا بدَّ من استغلاله.. فلو نجحت ستعرف أسباب نجاحك كي تستخدمها في المرات القادمة.. ولو فشلت، فيجب أن تعرف أسباب هذا الفشل بالضبط كي لا تكررها؛ لأن هذه المعلومات القيمة ستفيدك في الخطوة رقم (١) حين تحاول مرة أخرى.. ألم أقل لك: إنها (دورة)؟!

مثال:

الشيخ (علي جمعة) مفتي الديار المصرية.. حين كان شابًّا أراد

الزواج من فتاة مناسبة.

فتقدَّم في شبابه إلى خطبة فتاة، لكنه لم يوفق.. فتقدَّم إلى غيرها، لكنه لم يوفق.. حتى أصبح مجموع الفتيات اللاتي تقدَّم لهن أكثر من ٣٠ فتاة.. لكنه أيضًا لم يوفق!!

فهل معنى هذا أنه فشل؟

حين اختار زوجته في النهاية، اختارها على أساس صحيح مناسب له، لذلك يعيش حياة زوجية سعيدة؛ لأنه تعلَّم درسًا مهمًا ما في كل مرة من كل هذه المرات السابقة.

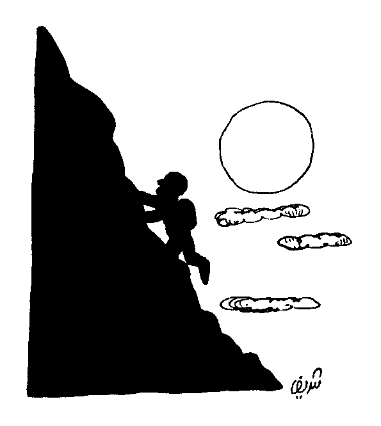
استمتع باللعبة

المهم أن تقوم بكلٍّ هذا وأنت مستمتع به وبما تفعل.. اعتبر أن الحياة لعبة، وأنك تسعى للانتصار والحصول على أعلى عدد من النقاط والاستمتاع بكلٍّ لحظة فيها.. استمتع بالحياة وكأنك طفل صغير.. يا عزيزي، فهذا هو السر!

لا تعتبر كل هذا واجبًا يوميًّا ثقيلاً، فيمكنك أن تخترع أنت طرقك الخاصة؛ لأنها رحلة ممتعة هي حياتك ذاتها للوصول إلى كلٍّ ما تريد تحقيقه من أحلام.

فهل هناك لعبة أجمل وأروع من هذه؟

تسلق الجبال!



قال لي د. جون جريندر (مؤسس البرمجة اللغوية العصبية): إنَّ هوايته الأثيرة هي: تسلق الجبال!

هواية مرهقة هي.. وخطيرة جدًّا كما تلاحظ..

لكن.. لا يوجد شيء مميز على قمة الجبل.. مجرد قمة قاحلة صخرية.. سيتوقف عندها قليلاً ليبدأ في الهبوط.

فلماذا يبذل المتسلق كل هذا المجهود الرهيب ويعرِّض حياته للخطر، على الرغم من أنه لن يصل لشيء في النهاية؟

الحقيقة هي أن ممارسي رياضة التسلق يتسلقون الجبال؛ لأنهم يشعرون بمتعة الإنجاز أثناء التسلق أيضًا.

فالمتعة الحقيقية ليست في النهاية فقط، لكنها في الممارسة نفسها.. في عملية التسلق ذاتها..

هذه هي الحقيقة..

كي تشعر بالسعادة، لا تؤجلها حتى تصل إلى هدفك.. بل استشعر أيضًا متعة الحياة، وأنت تحقِّق هذا الهدف.



هأبدأ بكره إنْ شاء الله؟!

أرسل لي أحد الأصدقاء على الإنترنت سؤالاً يقول فيه:

- ما هو الوقت المناسب كي أبدأ في تحقيق أحلامي؟

والإجابة الفورية لهذا السؤال دومًا هي:

- الآن.

كلُّنا دون استثناء نعرف ما يسمَّى (التسويف).. أي أنني أقوم بتأجيل التغيير إلى وقت لاحق: لما ربنا يسهِّل.. حين أجد المزيد من الوقت.. حين يأتي الوقت مناسبًا.... إلخ.

السبب الحقيقي للتسويف موجود في عقلنا اللاواعي.. فنحن نسوِّف بسبب العوامل التالية:

١ - الخوف من الفشل.

٢ - الخوف من النجاح!

وهذه الأشياء غرست في داخلنا بطرق عديدة طوال حياتنا..

١- فنحن نخاف من الفشل:

نحن نخاف ونرتعد ونخشى الخطأ، لذلك نؤجل المواجهة دومًا.. السبب هو أننا اعتدنا في نظامنا التعليمي على نظام (الإجابة الصحيحة والإجابة الخاطئة).

فلو لم تجب الإجابة النموذجية الموجودة في الكتاب المدرسي سترسب.. لذلك تربَّينا ونحن نخاف من فكرة الخطأ، ونحاول دومًا أن نتجنبه.

أما في الحياة الواقعية؛ فالموضوع مختلف.. الخطأ ليس مخيفًا لهذه الدرجة.. فلو لم أسقط من الدراجة عدم مرات، لن أستطيع قيادتها.. والطفل الصغير لم يتعلم اللغة ويتقنها دون أن يخطئ أخطاءً مضحكةً في البداية.. الأخطاء لازمة أحيانًا كي نستطيع التعلُّم.

الحـــــل:

- **الفشل ليس شيئًا لا يمكن تجنبه، لكنه يحدث لنا جميعًا..**
- **والمهم هو أن يدفعنا الخوف منه أن نتخذ الحذر والاحتياطات اللازمة كي نتجنبه.. لا ان نتوقف في مكاننا ولا نجرِّب اي شيء جديد.**

٢ - الخوف من النجاح:

إنه الاستقرار.. هذه الكلمة تعطينا إحساسًا إيجابيًّا ونعتبرها شيئًا جيدًا، في حين تعطينا كلمة (التغيير) إحساسًا مبهمًا غامضًا بالإقدام نحو المجهول.. لذلك نبرِّر وضعنا بأن نخيف أنفسنا من هذا النجاح.

هذه النقطة موجودة في مجتمعنا بشدة، فنحن ننظر للنجاح بشيء من التوجس والريبة.



مثال:

أنت تريد: أن تصبح المدير.. لكنك تخشي: المسئولية الزائدة.

أنت تريد: أن تصبح وزيرًا.. لكنك تخشى: أن يغيرك المنصب!

أنت تريد: أن تصبح مليونيرًا.. لكنك تخشى: المال يجلب التعاسة!

كلُّ نجاح لا بدَّ أن تكون فيه نقطة سلبية ما.. قد تكون حقيقية (كالمسئولية الزائدة) أو وهمية (كالخوف من الثروة كي لا يتركك الأصدقاء!).

الحـــــل:

- ركِّز على الجانب الإيجابي من هدفك، وأنه قادر على أن يجلب السعادة لك ولمن تحب.. وأن تعرف أن النجاح لا يأتي إلا لمن يستحق، فلو كنت تريده لا بدَّ أن تكون جديرًا به.

تخلَّص من هذه الأفكار السلبية؛ لأنها تعوقك من أن تبدأ في الوقت المناسب: الآن.

لو لم تبدأ الآن -ولو بخطوة صغيرة- ستموت أحلامك.. وسيمر الزمن دون أن تخطو خطوة واحدة.. وستجد نفسك تلك تقول العبارة الشهيرة:

- العمر سرقني!

ولكن...

لكن.. ماذا لو كان (القدر) هو السبب في فشلنا؟

نعم.. نعم.. أنا فاشل ليس بسبب عدم قدرتي على تحديد وتحقيق هدفي، لكن لأن القدر لا يريد لي النجاح لسبب ما..!

هل من الممكن أن ترد على هذا الكلام؟

عزيزي القارئ.. لا تتعجل..

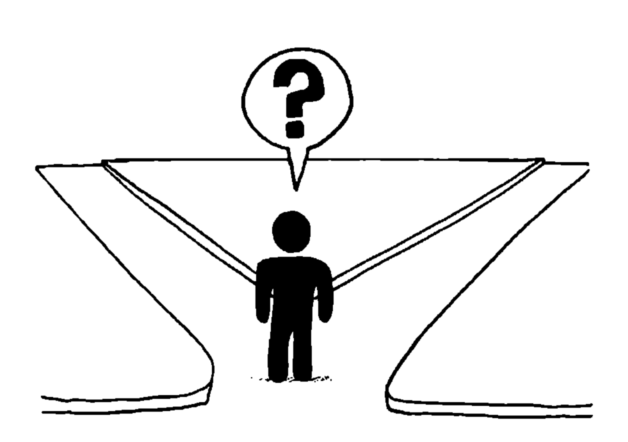
هذا هو موضوع الفصل القادم.

* * *

الفصل السابع

هل أنت حر؟!

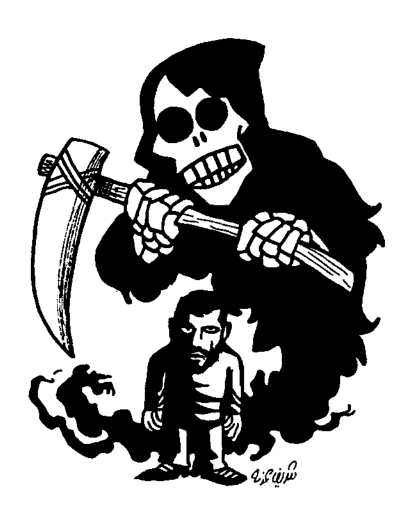
(عن القضاء والقدر)



قال تعالى: ﴿ مَا أَصَابَ مِن مُّصِيبَةٍ فِي الأَرْضِ وَلاَ فِي أَنْفُسِكُمْ إِلاَّ فِي كِتَابٍ مِّن قَبْلِ أَن نَّبْرَأَهَا إِنَّ ذَلِكَ عَلَى اللهِ يَسِيرٌ ﴾

القرآن الكريم [الحديد: ٢٢]

أينمـا كنتـم...



يقال: إنَّ رجلاً كان يسير في السوق.. فرأى أمامه الموت!

كان الموت واقفًا، يتأمله في ثبات.. ثم تركه ومشى مبتعدًا.

خاف الرجل.. وقال في نفسه: إنَّ نظرة الموت هذه تعني أنه جاء كي يقبض روحه.. فقرَّر الرجل أن يهرب من الموت.

سافر الرجل بأقصى سرعة..
إلى مدينة القدس كي يبتعد ويهرب من المكان الذي رأي فيه الموت..

وما أن وصل هناك، حتى وجد الموت في انتظاره!

نظر له الموت متعجبًا.. وقال له:

- حين رأيتك في السوق، نظرت لك في دهشة واستغراب؛ لأن الله أمرني أن أقبض روحك بعد ساعة في مدينة القدس!!



أرسلت لي إحدى القارئات رسالة تقول فيها:

- «أنت تتكلَّم عن النجاح والفشل.. ماذا لو كان (قدري) هو الفشل؟ هل تريد تغيير القدر؟».

وأرسل لي قارئ غاضب:

- «كل ما تقوله كفرٌ.. فالنجاح والفشل يقدرهما الله، وليس الإنسان.. فلو كتب الله عليَّ الشقاء فلن تستطيع محاضراتك وكتبك تغيير هذا.. هل تريد تغيير القدر؟»:

عزيزي القارئ.. هذه الأسئلة التي تأتيني بإلحاح غريب.. تعكس بقوة جزءًا مهمًا في ثقافتنا العربية.

لذلك وجدت أنني مجبر على الدخول في هذه المنطقة؛ لأنها تصطدم بجزء من رسالتي في تطوير حياتنا نحو الأفضل.

هنا سأجيب عن هذا السؤال بمنطق القرن الحادي والعشرين.

هذا هو موضوع الفصل.

حريـــة الاختيـــار



تحكي القصة الشهيرة عن (فاوست) الـذي كـان يسـعى لمعرفة الحقيقة.. فعـرض عليـه الشيطان أن يحقِّق له مـا يريـد، في مقابل أن يبيع له روحه.

كتـب عــن هــذه القصــة الشعبية كثيرين.. جوته وأوسكار وأيلد وكليف باركر، واقتبسـت في أعـمال سـنيمائية مصريـة، مثـل: سـفير جهـنم، والمـرأة التـى غلبـت الشيطان...

فما السر وراء اهتمام الأدباء بهذه القصة بالذات؟

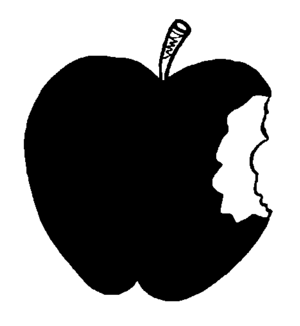
السر هو أن القصة تعرض بشكل واضح القضية الأهـم في تـاريخ الإنسانية.. قضية (الاختيار الحر) للإنسان.

هـــل أنت (مسير) تحركك الأقدار؟

أم (مخير) وعندك حرية الاختيار؟

آدم وحـــــواء

القضية أكثر عمقًا من قصة فاوست في الأدب الشعبي.. فجذور فكرة (الاختيار الحر) عميقة وترجع إلى قصة بداية الخلق.. قصة سيدنا آدم عليه السلام.



- التفاحة المحرمة.. التي اختار آدم (بإرادته الحرة) أن يأكل منها.

- قتل قابيل أخاه هابيل (بإرادته الحرة) في أول جريمة على سطح الأرض.. ليتحمل كل شخص عواقب فعلته.

- الجنة والنار.. هناك من اختار اتباع الخير فدخل الجنة، أو الشر فاستحق عقاب الله.

الدرس الذي نستفيد به، عندما نسمع هذه القصص هو أن نستوعب فكرة الاختيار الحر.. أنت مسئول عن اختياراتك، وأنت من يحدِّد الاتجاه والطريق الذي ستسلكه.

ومن الواضح أن هذه هي الصفة التي ميَّز بها الله الإنسان عن باقي الكائنات.. الأمانة التي عرضها الله على السموات والجبال فرفضت أن



يحملنها، وقبلها الإنسان.

تتفق الأديان السماوية الثلاثة على فكرة واحدة وهي أن في الدنيا اختيار، إما أن تتبع الخير (الله تعالى)، أو تتبع الشيطان.

لكن..

كيف نكون أحرارًا وعندنا حرية الاختيار.. وهناك شيء اسمه (القضاء والقدر)؟!

عن القضاء والقدر:

﴿مَا أَصَابَ مِن مصِيبَةٍ فِي الأَرْضِ وَلاَ فِي أَنفُسِكُمْ إِلاَّ فِي كِتَابٍ من قَبْلِ أَن نبْرَأَهَا إِنَّ ذَلِكَ عَلَى الله يَسِير ۞ لِكَيْلاَ تَأْسَوْا عَلَى مَا فَاتَكُمْ وَلاَ تَفْرَحُوا بِمَا آتَاكُمْ وَاللهُ لاَ يُحِبُّ كُلَّ مُخْتَالٍ فَخُورٍ﴾ [الحديد: ٢٢- ٢٣].

لا يكون المسلم مسلمًا ما لم يؤمن بالقضاء والقدر.

إنَّ الله يعرف مَن منا سينجح ومَن سيفشل.. بل يعرف مَن سيدخل النار ومَن سيدخل الجنة.. يعرف أحوال أهل النار وأهل الجنة ويصف تحاورهم في القرآن الكريم.

فكيف هذا؟

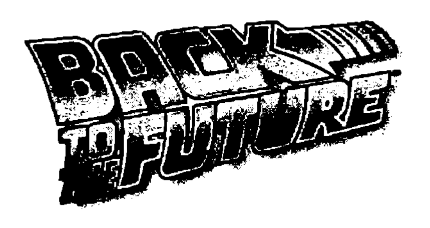
هل معنى هذا، أننا لسنا أحرارًا؟

هل القدر يحركنا نحو مصيرنا مجبرين؟

مَن قرأ منكم في الفلسفة الإسلامية يعرف جيدًا أن سؤال (هل

الإنسان مسير أم مخير؟) أجاب عنه العلماء منذ زمن..

لكن لكي أجيب لكم عليه بطريقة مختلفة تمامًا..



فاسمحوا لي أن أحكي لكم هذه القصة، التي لا علاقة لها بالموضوع!

الرجوع إلى المستقبل!

هل رايتم هذا الفيلم من قبل؟

ربما يكون هذا الفيلم الكوميدي بأجزائه المتعددة من أشهر الأفلام التي تكلَّمت عن (آلة الزمن).. تلك الآلة الشهيرة التي ألهبت خيال كتاب قصص الخيال العلمي..

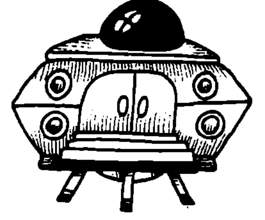
لعبة:

تخيَّل معي أنني سأحقق لك هذا الحلم.. وأعطيك فرصة لتجربة آلة الزمن.

في أحد الأيام، استطاع أحد العلماء اختراع آلة الزمن.. وراح يبحث عن متطوع كي يجرِّبها معه..

فاتصل بك انت..

توافق طبعًا، وتتجه إلى معمل هذا العالم.. تدخل وتأخد الواجب بتاعك (هايعزمك على الغدا مثلاً) ثم تنظر لأول مرة إلى آلة الزمن، وتتأمل سطحها المعدني اللامع..



يقترح عليك العالم أن تستخدم هذه الآلة لهدف مبدئي على سبيل التجربة، وهو أن تعرف مستقبل مؤلف هذا الكتاب مثلاً.

فلنفترض انك تريد أن تعرف:

- كيف سيكون شكلي؟
- كم ابنًا سيكون لي؟
- ما هو مستقبلي الوظيفي؟
- ما حجم أعمالي وثروتي؟

فركبت آلة الزمن، وانطلقت نحو المستقبل.. ثم رأيت حياتي بالتفصيل الممل، وكنت تحمل كراسة كبيرة معك، رحت تسجل فيها كل ما تراه يحدث أمامك.

ثم عدت إلى زمننا الحاضر..

ورحت تراقب حياتي من بعيد..



ألن تلاحظ أن حياتي وما يحدث فيها تتطابق تمامًا مع ما هو مكتوب معك؟

فكّر في الأمر..

هل معنى هذا: أنت (أجبرتني) على أن أسلك هذا الطريق؟

المستقبل

طبقًا لكثير من العلماء، صنع آلة الزمن مستحيل أصلاً[1].. لكن هل هناك مستحيل، ونحن نتكلّم عن قدرة الله؟

نحن -كمسلمين- نؤمن أن الله ﷻ كليّ القدرة (أي: قادر على كلِّ شيء).. ليست عنده النقائص البشرية التي تحكمنا نحن البشر الضعفاء، بل هو أعظم وأجلّ شأنًا من كلِّ صفاتنا القاصرة.

فالله تعالى ليس محكومًا بالزمن، وينتظر ما الذي سيحدث في الغد مثلنا والعياذ بالله..

فالله أعظم من ذلك سبحانه، ﴿وَهُوَ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ﴾ [البقرة: ٢٩].

ولو كنت تؤمن أن الله سبحانه (يعرف كل شيء)..

فهل تستكثر على الله.. أن يعرف المستقبل؟

---

(١) قريبًا سأكتب لكم مقالاً في الموقع، عن رأي علماء الفيزياء في السفر عبر الزمن.. حدّ يفكرني بس!!



معنى القضاء والقدر أن الله سبحانه عليم.. يعرف الاختبارات التي ستمر بها ويعرف مصيرك.. فكرة القضاء والقدر تعطينا إيمانًا بإله عظيم يعرف ما سيحدث في الغد.. واطمئنانًا لأن ما يحدث مقدر في علمه قبل بدء الخليقة..

وفي نفس الوقت هي اختياراتك أنت في الحياة.. فأنت مَن يحدد مصيرك، بمشيئة الله وتوفيقه.

لكن البعض للأسف يستخدم فكرة (القضاء والقدر) كطريقة للتراخي والتكاسل وعدم العمل.. على أساس أن كلَّ شيء محدد سلفًا ولا يد لنا في أي شيء!



مثال:

في العصور الوسطى، حين ضرب الطاعون أوروبا، كان بعض الناس يرفضون أخذ العلاج، كي لا يعترضوا على مشيئة الله!

* * *



يقول لي البعض:

- أنا لم أختر حياتي..
- الظروف هي السبب..
- أنا مجبر على الحياة بهذه الطريقة..

بعض الناس ينظرون إلى حياتهم، وكأنها على قضيب يمشي عليه قطار حياتهم.. ليس عندي حرية الاختيار.. الأمس أخذني إلى اليوم، واليوم سيأخذني إلى الغد.. الطريق مرسوم لي وأنا أمشي عليه فقط.. هذا هو دوري في الحياة.

والسبب الحقيقي وراء كتابتي هذا الموضوع هو الرسالة التي قالت:

- «قدري هو الفشل.. هل تريدني أن أغيِّر القدر؟».

لذلك فإجابتي هي:

- «لا يوجد أحد منا، صعد إلى السماء كي يقرأ اللوح المحفوظ، ليعرف قدره.. لكن الله برحمته وعظمته وجلاله أعطانا العقل، ومن ثم نعمة الاختيار الحر لتحديد مصيرنا».

حتى لو كانت الأحداث الخارجية خارجة تمامًا عن إرادتنا



(كالبراكين والزلازل والكوارث..)، فإن رد فعلك نحو هذه الأحداث يكون بإرادتك تمامًا.

فهل قررت أن تتقرب إلى الله، أم تبتعد عنه؟

هل قررت أن تيأس أم تثابر؟

هذه اختياراتك أنت.

أنت مَن تختار أن تستسلم، وتكون ريشة في مهب الريح.. أو أن تمسك بزمام الأمور وتقاوم الظروف.

أنت مَن يختار التشاؤم أو التفاؤل.. أنت مَن يختار الخنوع أو المثابرة.

قد يقرِّر اللاإنسان منا أن يكون مصيره هو الفشل أو النجاح.. الجنة أو النار.. السعادة أو التعاسة..

واختياراتنا هي التي تصنع حياتنا.

لو كنت تعتقد أنه لا توجد اختيارات في حياتك، فإن هذا -في حد ذاته- اختيار.

في الفصل القادم نتكلَّم عن إدارة الوقت...

يمكنك أن تنتقل إلى الفصل التالي، أو تترك الكتاب جانبًا..

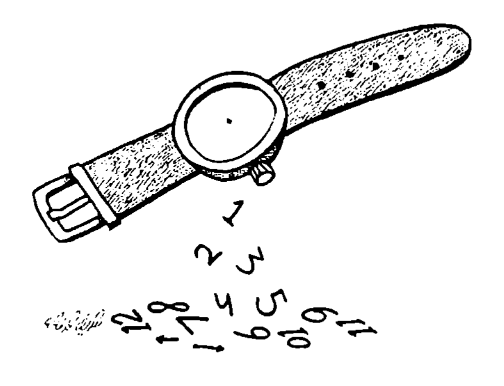
أنت حرٌّ!

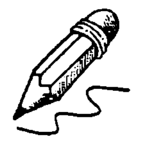
* * *



الفصل الثامن

مفيش وقت!!





السبب الوحيد لوجود الوقت هو أنه لا يمكن لكلٍّ شيء أن يحدث في نفس اللحظة.

(ألبرت آينشتاين)

على القهـــوة

سألت صديقي الجالس على القهوة طوال الوقت:

- لماذا لا تبحث عن عمل إضافي؟

فأجاب وهو يكتب نتيجة مباراة الترنيب[1] العاشرة في ورقة كبيرة معه قائلاً:

- مفيش وقت!!

* * *

حكيت لكم من قبل أنني أثناء زيارتي لـ«واشنطن» كان همّي الشاغل هو: لماذا تقدَّم الأمريكان؟

ساقتني قدماي إلى متحف التاريخ الأمريكي[2]، فدخلته باحثًا على الإجابة.. ما الذي يميِّز تاريخ الأمريكان، والذي جعلهم يتفوقون على حضارة يرجع تاريخها لآلاف السنين؟

لم أكن أعلم أن أول قطعة سيقع عليها بصري كانت تحمل الإجابة.

تأملت هذه القطعة جيدًا.. إنه هيكل عظمي يوضح الأعضاء

---

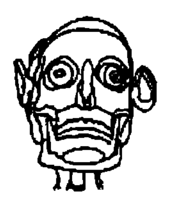
(١) ١ لعبة ورق مصرية صميمة!

(٢) The Smisthonian museum of American history



الصناعية التي استطاع العلماء في الماضي أن يستبدلوا بها الأعضاء الطبيعية..

وحين قرأت التاريخ الذي تعود له هذه القطعة، عرفت إجابة تساؤلاتي.



Plastic skeleton
late 1990s

The Food and Drug Administration created this teaching model—"Yorick"—to highlight medical implant technology. It hosts an array of bionic devices designed to replace damaged body parts.

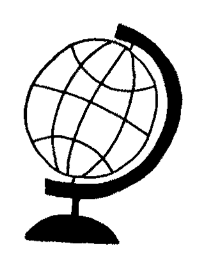
Transfer from U.S. Dept. of Health and Human Services, Food and Drug Administration, Office of Science and Technology

فهذه القطعة -الموجودة في متحف- يعود تاريخها أيها السادة إلى:

أواخر التسعينيات!.

* * *

اختلافات حضـــارية



- **المديراليابـاني** حـين يهـز رأسـه بالإيجـاب مبتسـمًا، فـإن هـذا لا يعنـي بالضرورة أنه موافق على صفقتك.. ولكن يعني أنه يشجِّعك على مواصلة الكلام.

- حين يعطيك **المدير الصيني** الكارت الشخصي الخاص به، فلا تطويه وتضعه في جيبك (ففي هذا إهانة شديدة!).. بل عليك أن تتأمل الكارت أولاً، ثم تضعه في جيبك.

- **الموظف البريطاني أو الأمريكي** الذي يجلس أمامك واضعًا ساقًا على الأخرى (رجل على رجل)، فإن هذا ليس دليلاً على عدم الاحترام، لكنه -فقط- مجرد وضع مريح للجلوس.

- **المدير العربي** حين لا يأتي في موعده، فإن هذا ليس علامة سلبية.. فحين يقول: إنَّ الاجتماع سيبدأ في الساعة الثالثة، فإن هذا يعنى أنه سيبدأ في «وقت ما» بدءًا من الساعة الثالثة فما فوق، (وأحمد ربنا أنه جه من أساسه!).

ثقافة الانتظار

لو تأملنا الحضارة العربية عن قرب، سنجد أن نظرتنا للزمن مختلفة قليلاً على باقي الحضارات.

- في مصر نشأت الحضارة الفرعونية على الزراعة.. فكان المصري القديم يبذر الحقل، ويجلس «منتظرًا» فيضان نهر النيل.

ابتكر المصري القديم السدود والسواقي وحفر القنوات.. لكنه اعتاد دومًا أن ينتظر حتى تنمو محاصيله.. فهي لا تنمو في يوم وليلة.

لذلك تجد في الريف المصري دائمًا: المصطبة؛ حيث يجلس الفلاحون كي يتبادلوا الخبرات والقصص والأخبار، ويوطدوا علاقاتهم الاجتماعية..

لماذا التعجُّل؟! هي الدنيا طارت!! في التأني السلامة وفي العجلة الندامة!!

- سنجد نفس الفكرة في الدول العربية الأخرى.. فالحياة البادية القديمة تعتمد على الرعي.. لذلك فهناك وقت طويل يكفي للتأمل والتدبر بينما ترعى أغنامك.

كان هذا مطلوبًا وقتها.. لكن هل يناسب حياتنا في القرن الحادي والعشرين؟!



اليوم أصبحت المنافسة عالمية.. أصبح هذا الكتاب الذي بين يديك -مثلاً- ينافس على رفوف المكتبات كتب د.فيل وتوني روبنز المترجمة إلى العربية.. أصبحت مهنتك -أنت شخصيًّا- تتطوَّر وتظهر فيها تقنيات جديدة كل يوم..

أصبحت تجد مَن يمارسون نفس مهنتك، يطوِّرون أدواتهم ومهاراتهم ويستخدمون أساليب جديدة..

لو بحثت في الإنترنت عن الجديد في مهنتك، ستجد الكثير.. والكثير جدًّا!!

لأن هذا التطور يحدث كل لحظة.. في كل بلاد العالم.

في العصر الذي نعيش فيه اليوم أصبح التطوُّر سمة من سمات العصر التي لا يمكن تجاهلها أبدًا.

* * *

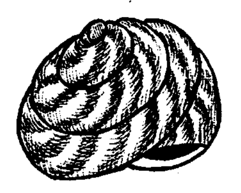


التطور:

في زيارتي لواحة سيوة في صحراء مصر الغربية، تسلَّقت جبل الدكرور وجلست على قمته أتأمل الطبيعة.. جبل مقفر تحيط به الصحراء من كلِّ الاتجاهات إلى مرمى البصر..

لفت نظري شيء غريب جدًّا.. فعند قدمي.. وجدت شيئًا عجيبًا..

كانت قمة الجبل مغطاة بأصداف بحرية! مؤكدة أن قمة هذا الجبل -الواقع في وسط الصحراء- كانت يومًا ما قاعًا للمحيط!



تخيَّل معي هذا المشهد:

لو كنت واقفًا على سلم متحرك يتحرك إلى الخلف.. لو قرَّرت أن تظل واقفًا في مكانك، ستجد أنك تعود إلى الوراء.. هذا طبيعي.. لذلك فعليك أن تواصل السير باستمرار كي تحافظ على مكانك، أو أن تصعد إلى أعلى.





هذا هو إيقاع الحياة اليوم.. لو قرَّرت البقاء كما أنت، سيسبقك المنافسون وتتخطاك الفرص، وستجد أنك تهبط الدرجة بعد الأخرى..

في الوقت الذي تسمِّيه وقت الفراغ (الذي لا يوجد أكثر منه في عالمنا العربي).. هل قرَّرت أن تستغله في تطوير أدواتك كي تستمر في الصعود؟ أم أن تظل واقفًا في مكانك متأملاً العالم يجري مسرعًا، متخطيًا إياك؟

هام عاجـــل!!



قد يأتي شخص ويقول لي:

- «كل هذا الكلام جميل.. لكن حياتي مختلفة قليلاً.. فأنا -ببساطة- ما عنديش وقت فعلاً!».

بعض الناس يؤمنون أنه ليس عندهم وقت كي يحقِّقون أهدافهم وما يريدون فعلاً أن يحققوه في الحياة.. «لو كان عندي المزيد من الوقت لكنت حققت كل أحلامي..».

هذا حقيقي.. فلكلٍّ منا نشاطات كثيرة يقوم بها.. فأنت تقابل الأصدقاء وتشتري الملابس وتأكل وتشرب وتعمل في وظيفة ما أو تبحث عن أخرى وتدرس وتقرأ وتسافر وتنام وتشاهد التلفاز و... إلخ.

كلُّ هذه الأشياء تحتاج وقتًا كي تقوم بها.. وهذا الوقت هو حياتنا ذاتها.

كي نعرف معًا كيف (ندير الوقت).. دعونا نلعب هذه اللعبة.



هناك أشياء هامة وأخرى غير هامة..

وهناك أشياء عاجلة وأخرى غير عاجلة..

الأشياء الهامة:

هي التي ستساعدني على تحقيق أهدافي في الحياة، وتصل بي إلى النتائج التي أتمناها.. إنها مهمة؛ لأن تحقيقها يحقق نتائج كبيرة.

مثال: الحصول على شهادة كبيرة.

الأشياء العاجلة: هي التي يجب أن أقوم بها، كي لا تحدث مشكلة.. والتي أعاني من ضغط دائم كي أنجزها في أسرع وقت ممكن.

مثال: تسليم الأوراق المطلوبة للمدير.



اكتبْ في المربعات ما لا يقل عن (٥) نشاطات موجودة في حياتك، أو تريدها أن تكون موجودة في حياتك..

خذْ وقتك تمامًا وفكِّر جيدًا وأنت تكتب..

* مربع ١ = هام وعاجل.
* مربع ٢ = هام وغير عاجل.
* مربع ٣= غير هام وعاجل.
* مربع ٤= غير هام وغير عاجل.

	عاجل	غير عاجل
هام	١ -	٢ -
غير هام	٣-	٤ -

أحيانًا تشغلنا التفاصيل عن أن نفكِّر في أشياء مهمة جدًّا.. وهي أن نعرف: إلى أين نحن ذاهبون في هذه الحياة؟

مثال:

(سمير) يجلس شاردًا ويفكر..

يسأله صديقه: ما لك يا سمير؟!

سمير: والله يا شلاموني (التاني اسمه شلاموني) دماغي فيها مليون حاجة.. المدير عايزني أستعجل الشغل، وسحر متخانقة معايا، وعايز أجيب موبايل جديد بدل القديم عشان رناته قدمت.. وعايز أنزل أجيب قميص جديد، ومش عارف أجيب عليه بنطلون أزرق ولا أسود.

شلاموني: طيب وعملت إيه في الدراسات العليا إللي كنت عايز تقدم عليها؟

سمير: هو أنا فاضي يا عم؟ لما دماغي تروق شوية من الكلام ده كله.

هل لاحظت ما حدث هنا؟

بالضبط.. لقد أكلت التفاصيل حياته!

فماذا عن حياتك أنت؟



لو كنت تريد أن تعرف ما إذا كنت تسير في الطريق الصحيح أم لا.. ببساطة:

ركِّز على المربع رقم (٢).. ففيه التغييرات الحقيقية التي ستحقق لك أعظم النتائج.

قد تكون (الدراسات العليا) مهمة جدًّا وكفيلة بضمان مستقبل وظيفي رائع لك ولأسرتك.. لكنك مشغول بالتفاصيل.. لا تهتم بهذا الهدف؛ لأنه (ليس عاجلاً) ولا توجد مشكلة ما ستحدث لو أجلناه قليلاً.. لذلك تؤجله!

لو قرَّرت أن تعيش حياتك في سباق مع الأشياء العاجلة التي تفرضها الحياة عليك، فإنك ستكتشف أن هذه الأشياء لن تنتهي أبدًا!

العمل لن ينتهي أبدًا..

التفاصيل لن تنتهي أبدًا..

وكل شيء غير مهم، لن ينتهي أبدًا..

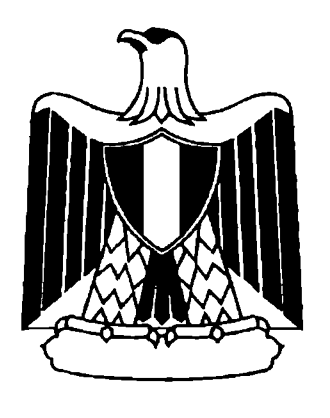
لذلك.. يكفي أن تقف مع نفسك وقفة جادة، وتسأل نفسك:

- هل أسير في الطريق الصحيح حقًّا؟!

***

الفصل التاسع

هل تحب بلدك حقًّا؟



حين ترى شعار بلدك.. هل تشعر بشعور إيجابي أم سلبي؟!

عبقرية أمريكا هي الإيمان بأحلام الناس..
بأننا نستطيع أن نقول ما نفكر فيه، وأن نكتب ما نفكر فيه، دون أن نسمع طرقات مفاجئة على الباب.

بأننا نستطيع أن ننشئ عملنا الخاص، دون دفع رشوة أو أن نجبر على تعيين ابن شخص ما.

بأننا نستطيع أن نشارك في العملية السياسية، دون خوف من العقاب.

(باراك أوباما -المؤتمر الديموقراطي ٢٠٠٤م)

كنت أتصور أن الحزن يمكن أن يكون صديقا، لكنني لم أتصور انه يمكن أن يكون وطنا نسكنه ونتكلم لغته و نحمل جنسيته"!

جيفارا

هل حب الوطن تضحية؟!

يقول الهتاف:

- نموت نموت وتحيا مصر.

وتقول الأغنية:

- ما تقولش: إيه أدتنا مصر؟ قول: هأندي إيه لمصر؟

فهل يعني هذا، أنك ومصلحتك شيء، ومصر ومصلحتها شيء آخر؟!

هل يعني هذا، أنك لو أردت خدمة مصر، لا بدَّ أن يكون هذا على حسابك أنت؟!

هل هناك فعلاً (تعارض مصالح) بينك وبين وطنك؟

للإجابة على هذه الأسئلة المهمة، دعونا نفهم أصلاً.. ما الذي تعنيه بلدك بالنسبة لك..

يعني إيه كلمة وطن؟

لو كنت مصريًّا، وطلبت منك أن تتخيل كلمة مصر (أو وطنك أيًّا كان).. فماذا ستتخيل؟

ستجد أن ما يتداعى لذهنك هو أشياء محددة.. مثل:

(أمك - بيتك - الأرض - الحدود الجغرافية - نهر النيل - سيناء - صورة العلم - الأهرامات... إلخ).



لكن.. هل هذا هو (وطنك) فعلاً؟

الملاحظة الطريفة التالية، ستريك كيف نرى نحن بلادنا، ويرى الآخرون بلادهم.

فما الذي تعنيه كلمة (أمريكا) لرجل الشارع الأمريكي؟

هل يفكر في تمثال الحرية والعم سام وأبراج نيويورك؟

لا.. لأن الوطن بالنسبة لهم -بالإضافة لهذا المعنى التقليدي- يعني شيئًا مختلفًا تمامًا.



- لو كنت تشاهد مسلسل (بيرني ماش شو) الأمريكي السخيف، ستجد أن بطل المسلسل يشتكي (لأمريكا) من معاملة أسرته له، ويمكنك أن تلاحظ أنه يتكلم ناظرًا للكاميرا متحدثًا إلى المشاهد.

- في برنامج (متزوج بواسطة أمريكا Married by America) الأكثر سخفًا، يقرر المشاهد بنفسه، أي متسابق سيتزوج مَن.. أي أنه متزوج بواسطة المشاهدين الأمريكيين.

لو تأملت المثالين السابقين، ستلاحظ أن أمريكا عندهم تعني: الأمريكيين أنفسهم!

فحين يوجّه شخص الكلام لأمريكا.. يشعر الأمريكي أن الكلام موجه له هو.

- لو سمعت خطابات الرؤساء الأمريكيين إلى الشعب، ستلاحظ أنهم كثيرًا ما يوجهون كلامهم إلى أمريكا:

«أمريكا، نحن أفضل حالاً من الثمان سنوات السابقة»

«أمريكا، إنه ليس وقت الخطط الصغيرة..».

«أمريكا، مهمتنا ليست سهلة..»

«أمريكا، إنها لحظة من هذه اللحظات..».

«أمريكا، لا يمكن أن نعود إلى الوراء..».

(أوباما- المؤتمر الوطني الديموقراطي ٢٠٠٨م)

هذه كلمات أكبر من كونها مجرد تعبيرات مجازية جميلة.. بل هي خطاب مباشر إلى أعماق الأمريكيين.. فهم يشعرون أن أمريكا هي: الأمة الأمريكية نفسها.

«معًا، نجعل أمريكا ما نتمنى لها أن تكون: أمة متماسكة تحقق مُثُلها العليا..».

(كلينتون- ذكرى روبرت كنيدي ١٩٩٣م)

- لذلك فالبرنامج الأمريكي الشهير (صباح الخير يا أمريكا).. اختاروا له هذا الاسم؛ لأنه يعني صباح الخير أيها المشاهد الأمريكي.

أما عندنا -حين حاولوا تقليد البرنامج- فكان اسم البرنامج (صباح الخير يا مصر)..

فهل شعرت أن كلمة صباح الخير، موجهة لك أنت شخصيًا؟

بما أن أمريكا -بالنسبة للأمريكيين- ارتبطت بفكرة ومبدأ ما (هو الحرية)، فإن ولاء الأمريكيين لأمريكا يعني ولاؤهم لأنفسهم، ولهذا المبدأ.

أما ولاؤنا للوطن، فهو ولاء عاطفي للتراب والأرض والحدود الجغرافية والتاريخ والذكريات الجميلة.

لا يوجد مصري واحد -مثلاً- يشعر أن كلمة (مصر) وكلمة (المصريين) شيء واحد.. لكن (المصريين) هم الناس الذين يعيشون على الأرض التي تسمَّى (مصر).

مثال:

المعنى المضطرب لكلمة الوطن عندنا، واضح جدًّا في شعار الشرطة القديم:

(الشعب والشرطة في خدمة الوطن!)

فهل (الوطن) ليس الشعب، ولا حتى الشرطة [1] ؟!

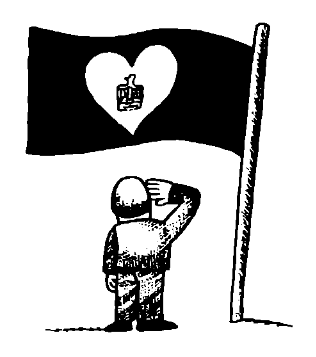
---

(١) ألغي هذا الشعار القبيح بحكم من محكمة القضاء الإداري.

حسنًا.. لماذا يشعر المواطن الأمريكي أنه وأمريكا واحد، بينما نشعر نحن أن بلدنا هي أمنا أو أرضنا أو أي شيء آخر، إلا نحن أنفسنا؟

هل عندك انتماء؟

ما هو (الانتماء)؟



يقول العلماء[1]: إنه كي يتحقق الانتماء الحقيقي يجب أن تتوفر هذه العناصر:

١- العضوية.

٢- التأثير المتبادل.

٣- إشباع الرغبات.

٤- الهدف المشترك.

ما معنى هذا الكلام (المجعلص)؟

كي تفهم ما أعني دعني أطرح عليك سؤالاً..

- هل تلاحظ الإخلاص والانتماء الحقيقي لبعض مشجعي كرة القدم؟

السبب الذي يجعل انتماؤهم قويًا لهذه الدرجة هو توفر كل هذه العناصر الأربعة.

---

(١) Primary theoretical foundation- Sense of community: McMillan and Chavis.

لكنها للأسف ليست موجودة بالكامل، إذا ما قارنا انتماء المشجع بانتماء المواطن العادي.

مقارنة بين الانتماء لنادي رياضي، والانتماء لبلد عربي:

	نادي الكرة	الوطن
١- **العضوية**	أنت عضو في الفريق.. يطلق عليك لفظ (أهلاوي) أو (زملكاوي).. أي أنك عضو في هذا الكيان أو هذا المجتمع..و هذه العضوية تجعلك مساويًا لكلِّ الأعضاء الآخرين.	هناك تعتقد أن هناك تفرقة بين المواطنين لأسباب ما؟
٢- **التأثير المتبادل**	كل منكما يؤثر على الآخر. - الفريق يؤثر فيك: نجاح الفريق يعطيك شعورًا بالانتصار. أنت تؤثر في الفريق:	هل تعتقد أن الانتخابات نزيهة؟

	نادي الكرة	الوطن
	تعرف أن تشجيعك للفريق في البطولات- المشاركة في انتخابات النادي... قد يكون سببًا في فوزه.	
٣- إشباع الرغبات	هناك مميزات لكونك منتميًّا لهذا الفريق.. هل يعطيك شعورًا بالفخر؟ بالفوز؟ بالمتعة والإثارة أثناء مشاهدة لمبارياته؟ هناك مكافأة من الفريق لكونك منتميًّا له.	هل تعتقد أن جنسيتك لها مميزات؟
٤- الأهداف المشتركة	أنت تريد لفريقك أن يهزم المنافسين، والنادي أيضًا يريد ذلك!	هل هناك (حلم قومي)؟

☜ **لو كان هناك وطن،** لا يشعر أبناؤه أنهم مؤثرون.. لا يشاركون في انتخابات، ولا يشعرون بأن رأيهم يصنع فارقًا.. فمن الطبيعي أن يلقي المواطن

بالقمامة في الشارع (لأنه يشعر أنه ليس مؤثرًا، فاختل الانتماء ولن يشعر أن الشارع شارعه!)

- **لو كان هناك وطن،** لا يشعر أبناؤه بالمواطنة (العضوية).. ويشعرون أن كونهم أبناءً لهذا الوطن، ليس كافيًا لأن يتمتعوا بحقوق مكفولة لغيرهم.. فمن الطبيعي أن ينتشر التعصب والإرهاب؛ (لأنهم يبحثون عن أي جماعة أخرى تعطيهم هذه العضوية!)

- **لو كان هناك وطن،** لا يستطيع سكانه أن يوفروا حاجاتهم الأساسية.. ولا يوجد أي ميزة يحصلون عليها من كونهم منتمين لهذا الوطن.. فتوقع سرقة المال العام، وأن ينتشر الفساد وتزيد الرشاوي (لا إشباع للرغبات الأساسية، وبالتالي يقل الانتماء فيزيد الفساد).

- **لو كان هناك وطن،** لا يشعر أبناؤه أن لديهم (هدف مشترك) أو أن لهم رؤية واضحة لهدف أو حلم ما يريدون تحقيقه.. فتوقع أن تزيد السرقة والرشاوي والفساد؛ (لأن في غياب الهدف المشترك، فإن كل شخص سيسعى لتحقيق هدف شخصي مختلفًا).

كيف تحب وطنك؟



أثناء مشاهداتي وحواراتي مع الناجحين في مجالات مختلفة.. ألاحظ نقطة جوهرية تميز معظمهم، وخاصةً الناجحين المصريين في الخارج.

وهي: أنهم يحبون مصر!



مثال:

تأمل هؤلاء المصريين وفكِّر معي..

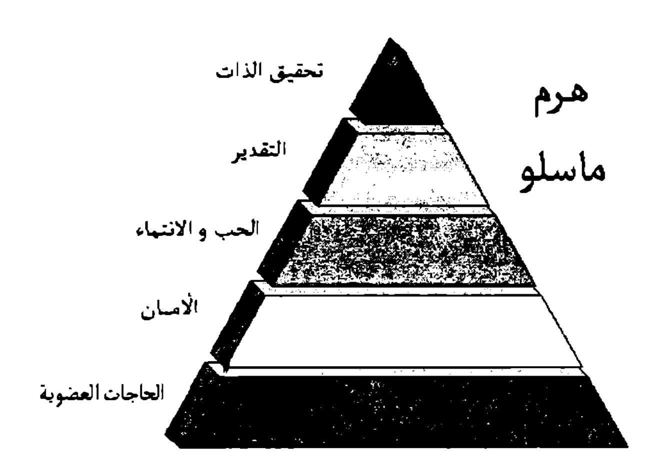
- ما الذي يجعل أحمد زويل -الأمريكي مستشار الرئيس الأمريكي- يزور مصر دوريًّا، ويحاول صنع نهضة علمية بها؟
- ما الذي يجعل فاروق الباز -الأمريكي الأستاذ بجامعة أمريكية- يتقدم بمشروع (الوادي الأوسط) كي يفيد مصر؟
- في حواري مع د.عصام حجي (العالم الفرنسي الأمريكي بوكالة ناسا الأمريكية)، قال لي: إنه لا يزال يحمل في محفظته البطاقة الشخصية المصرية.. رغم أنه لا يستخدمها تقريبًا!!

فلماذا؟!



هل حب الوطن مهم؟

طبقًا لنظرية ماسلو الشهيرة[1]، لا يمكن للإنسان أن يحقق الاحترام أو تحقيق الذات، لو لم يشعر أولاً بالانتماء.



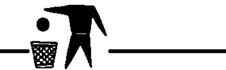
السبب في هذا أن حب الوطن جزء من سلامتك النفسية واستقرارك النفسي.. فوطنك هو ثقافتك وجيناتك وقيمك وشخصيتك وملامحك.. الوطن -كما قلنا- ليس مجرد مساحة جغرافية ما، لكنه جزء من ذاتنا.

فلماذا لا تحبه كما ينبغي لنا أن نفعل؟

الفكرة هنا هي تحويل حب الوطن (من حب عاطفي مؤقت يتلخص في تشجيع المنتخب) إلى درجة أعلى من الولاء والانتماء إلى هذا

---

(١) Maslow's hierarchy of needs.



الوطن نفسه.. كي يكون طريقة تفكير وأسلوب حياة يومي.

حين تلقي بورقة في الشارع.. هل تشعر بنفس تأنيب الضمير، الذي يلاحقك لو رميت ورقة على أرض منزلك؟ هذا ما أتكلم عنه.

كيف تحب وطنك إذن؟

ببساطة..حقِّق ما تستطيع تحقيقه من عناصر الانتماء الأربعة.. يعني مثلاً:

- **التأثير المتبادل:**

هل تعتقد حقًّا أنك لا تستطيع أن تؤثر في وطنك؟

- في سيارتي وضعت كيسًا أنيقًا علقته على (الفتيس) كي ألقي فيه القمامة ولا ألقيها في الشارع.. أشعر بصراحة أنني ساهمت في نظافة الشارع، وأحسست أنه شارعي فعلاً.

- يمكنك أن تقوم بأي شيء يعطيك هذا الإحساس:

  - أن تزين مدخل عمارتك.
  - أن تنظف شارعك.
  - أن تتبرع للفقراء دوريًا.
  - أن تتبرع بالدم دوريًا.
  - أن تستخرج بطاقة انتخابية وتنتخب مَن تراه مناسبًا.
  - أن تنضم إلى جمعية خيرية تسعى لتحسين الوضع.

هذه الخطوات -و غيرها كثير- خطوات بسيطة جدًّا، لكنها كفيلة

برفع انتمائك وحبك لهذا الوطن وإحساسك بقيمتك فيه.

المهم أن تفكِّر فيما يمكن أن تقدِّمه لنفسك ولوطنك، طبقًا لأفكارك وقدراتك وأحلامك.

كلنا مصر

- لو جاء زائر ورأى القمامة ملقاة في شارعكم، لن تفيد كلمات مثل «ما ليش دعوة»، ولن يفهم من «هم» الذين تعتقد أنهم السبب.. لأن الانطباع الذي سيطرأ على ذهنه هو أن سكان الشارع غير نظيفين؛ لأن المكان الذي يعيشون فيه غير نظيف.

- وطنك ليس الأرض أو النظام أو التاريخ.. بل هو أنت نفسك، بكل أحلامك وطموحاتك وقيمك.. لذلك فنجاحك الشخصي جزء من إخلاصك لهذا الوطن.

- من المهم جدًّا أن نغيِّر من هذه الفكرة (أن بلدك هي الأرض فقط).. فلن يوجد شي اسمه (مصر) بدونك أنت.

- لو كنت تريد أن تحب وطنك.. لا بدَّ أن تكون ناجحًا وإيجابيًّا ومتفوقًا في مجالك..فالوطن لن يقوم بمجموعة من الفاشلين السلبيين الذين ليس عندهم ما يقدموه.

- وبالمناسبة.. بأحبك يا مصر.



الفصل العاشر

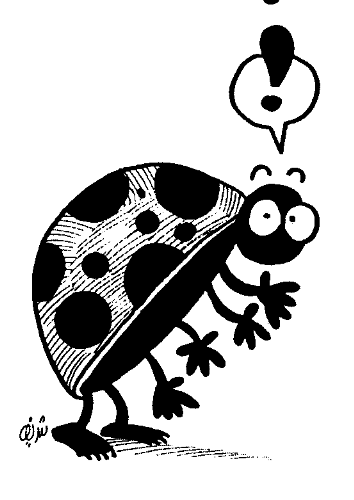
الحياة في الماضي



«اللي عاش.. عاش زمان»

مثل عامي

الخنفس



في قصته الشهيرة (التحول)، يحكي لنا هذه المشكلة.

في يوم من الأيام، استيقظ رجل من النوم، ليكتشف أنه تحول إلى خنفسة عملاقة!

نظر إلى المرآة وراح يفكر.. كيف يمكنه أن يعيش الآن؟ ما الذي عليه فعله؟

- هل يذهب إلى العمل بهذا الشكل؟
- أم يقضي بقية حياته كالخنافس؟

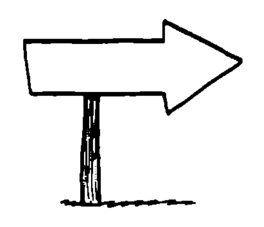
هذه القصة العالمية ليست هزلية كما قد يبدو.. فلو فكرنا في الموضوع سنجد أننا -كلنا- نعيش نفس هذه المشكلة!

***

شرق- غرب

معظم المفكرين في عالمنا العربي انقسموا إلى قسمين:

الأول: الارتماء في أحضان الماضي.



هؤلاء يؤمنون أن حل كل مشاكلنا هو استعادة الماضي والتمسك به؛ لأننا أصحاب حضارة عظيمة يجب تكرارها..

هؤلاء يتميزون بـ:

١- يؤمنون أن حل كل مشكلة في الحياة موجود في الماضي.

٢- رافضون للأفكار الجديدة التي لم يكن لها مثيل في الماضي.

٣- متعصبون لرأيهم غالبًا ويرفضون الرأي الآخر.

٤- لا يقبلون الحلول الوسط.

الثاني: الارتماء في أحضان الحضارات الغربية:

هؤلاء يؤمنون أن التقدُّم يعني تقليد الغرب في كلِّ شيء..

ويتميزون بـ:

١- الاستهانة بالتراث والتقاليد.

٢- تقليد الغرب حتى في عيوبه.

٣- اعتبار الفئة الأولى متخلفة.



هل تعتبر نفسك واحدًا من هاتين الفئتين؟

أيهما على صواب في رأيك؟

المشكلة هي أن الفئتين ليستا على صواب.. فلن نستطيع تكرار الماضي بحذافيره؛ لأن الزمن قد تغيَّر، كما أننا لسنا خواجات -عدم المؤاخذة.

وصاحبنا (الرجل الخنفساء) لا يمكنه أن يعيش كإنسان؛ لأنه ليس كذلك.. كما لا يمكنه أن يعيش كخنفسة؛ لأنه ليس كذلك أيضًا.

فما هو الحل؟!

الحل الوحيد هو: أن يبتكر صاحبنا وضعًا جديدًا، يمكِّنه من الحياة (كرجل/ خنفساء)!!



لعبـــة:

وصِّل بين النقاط في هذا الرسم بخط واحد

(دون أن ترفع القلم من على الورقة أو تمر على نفس الخط مرتين)

وحين تجد هذا مستحيلاً، استمر في قراءة الفصل وأعتذر لتعطيلك!!

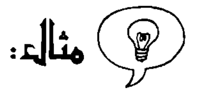
مجد الماضي

معظم الناس حولنا موقنون تمامًا أن الحياة في الماضي كانت أفضل من هذا العصر.. وأننا لن نتقدَّم إلا لو كرَّرنا كل ما كان يحدث فيه.

- كبار السن يؤكدون أن الحياة في شبابهم كانت أفضل.
- رجال الدين يؤكون دومًا أن الماضي كان أفضل.
- المعارضون يؤكدون أن الماضي كان أفضل... إلخ.

فهل نحاول (قص ولصق) الماضي على الحاضر، كي نستطيع أن نعيش؟

لو كنت تفكر بهذه الطريقة، ستشعر طوال الوقت أنك غريب في هذا العصر.. وسيجعلك هذا تفكر بطريقة محدودة للغاية.



- حين تواجه أي مشكلة في الحياة، كيف تفكر في حل لها؟

ستجد أنت تقارنها بالمرجع الخاص بك (الماضي الجميل).. وبهذا تفكر في حلول المشاكل التي تواجهها اليوم.

طريقة التفكير هذه، ليست خطأ.. فالأطباء مثلاً يفكرون بهذه الطريقة.

حين يواجه الطبيب أعراض مرض ما.. فإنه يقارن هذه المعلومات

بالمراجع الطبية التي يعرفها.. كي يعرف المرض الذي ينطبق على هذه الأعراض.. وهكذا.

- لكن المشكلة، هي أن هذه الطريقة تحبس عقلك، ولا تجعلك تفكر إلا في الحلول القديمة فقط.. وليس أي حلول جديدة.

مثال:

كيف تعالج الأمراض الجديدة باستخدام نفس المراجع القديمة؟

كيف تخترع (سفينة الفضاء) بالتفكير في الماضي؟

كيف تحل مسألة حسابية معقدة، بالتفكير في الماضي؟

كيف تضع قانونًا فيزيائيًّا جديدًا، لو كنت -فقط- مقلدًا؟

لو كنت تفكر بطريقة (نسخ الماضي ولصقه في الحاضر) فقط، ربما لا تجعل مساحة من عقلك للتفكير في أشياء جديدة أو مبتكرة.

الذين يحلمون (بالعصر الذهبي) الذي كان في الماضي.. أمامهم مثال محدد يريدون فقط تكراره بحذافيره.. لذلك فهم لا يريدون أن يصنعوا شيئًا جديدًا أساسًا؛ لأن الماضي مثالي أصلاً ولا داعي لتطويره.

لو كنت تفكر بهذه الطريقة (الحلم بتكرار أمجاد الماضي)؛ فلا بدَّ أن تضع في حسابك أن العصر قد تغيَّر وأصبح أكثر تعقيدًا.. ولا بدَّ أن تفهم العصر الذي تعيش فيه، كي تستطيع أن تحل مشاكلك، وتصل إلى



أمجاد جديدة، لم يكونوا يتخيلونها أصلاً في الماضي.



مثال:

لو واجهت مشكلة في العمل، مثل: رئيسك في العمل يضطهدك.

فما هو الحل؟!

لو اتبعت طريقة (العصر الذهبي).. ستبحث في مصادرك، وترى ما الذي كانوا يقومون به في الماضي.

هذه الطريقة ستعطيك حلولاً كلاسيكية نمطية، مثل:

- يجب طاعة المدير مهما فعل.

أو:

- لا يجب السكوت على الظالم، ويجب أن تواجهه.

أما باستخدام طريقة تفكير مختلفة غير مقيدة بتقليد نموذج محدد لك سابقًا، ستجد أن لكلِّ مشكلة العديد من الحلول الإبداعية والابتكارية التي قد تختلف من حالة لأخرى.

يمكنك أن تصل إلى حلول معتمدة على الإبداع.. فكِّر بعقلك أنت، دون أن تقيد نفسك بتكرار نموذج محدد، أو قالب تفكر فقط من خلاله.



لماذا لا تأتي بشيء جديد؟

لو فكَّرت بهذه الطريقة ستجد عشرات الحلول الابتكارية:

- يمكنك أن تطلب نقلك إلى قسم أو فرع آخر.
- يمكنك أن تستشير الزملاء الأكثر خبرة.
- يمكنك أن تشتكيه إلى مديره.
- يمكنك أن تتفهم وجهة نظره وتتواصل معه من خلالها.
- يمكنك أن تنتقل إلى عمل آخر... إلخ

هذه الحلول لا تخالف مبادئك.. لكنك لن تتوصل إليها بطريقة (تقليد الماضي) فقط!

هل فهمت ما أعني؟

ليست المشكلة في الماضي، لكنها في طريقة التفكير التي تعتمد على التقليد فقط، بدلاً من الإبداع!

قلّد طريقة تفكيرهم!!

لو تأملت هؤلاء الذين يعيشون في هذا العصر الذي تحلم به، ستجد أنهم كانوا مبتكرين!

كانوا يفكرون بهذه الطريقة؛ لأنهم لم يكونوا مقلدين لغيرهم فقط.. بل كانوا مبدعين وجاءوا بحلول جديدة بالنسبة لعصورهم.

فلماذا لا تفكر مثلهم، بدلاً من أن تقلد حلولهم فقط؟

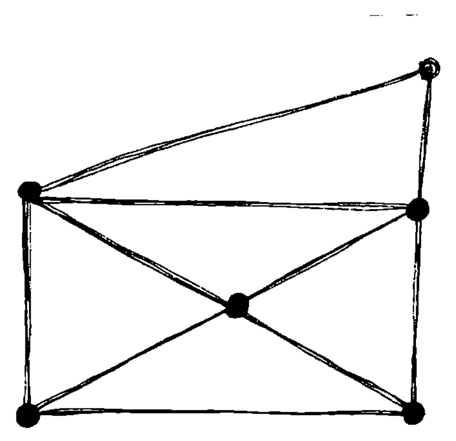
كُنْ مبتكرًا، واستعملْ عقلك؛ لأن العقل هو الذي جعلهم عظماء.

هل فكرت من قبل، أن هذه الشخصية قد تجد حلولاً مختلفة تمامًا، لو كانت بيننا اليوم؟

التفكير خارج الصندوق

في لعبة توصيل النقاط التي لعبناها خلال الفصل، الحل الصحيح هو:

أن تخرج خارج هذه النقاط، ولا تحد نفسك بها!



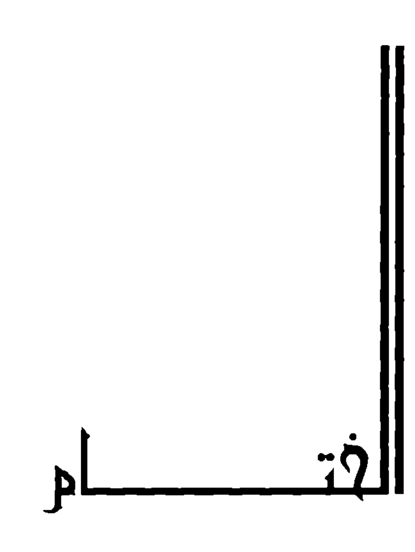
يقول التعبير الشهير: (فكِّر خارج الصندوق) أي: لا تحبس نفسك بالحلول المتاحة المعتادة فقط.. بل فكِّر في شي جديد، وأطلق لعقلك العنان.

فكِّر أنت، كيف يمكنك أن توائم قيمك ومعتقداتك وإيمانك بمتغيرات العصر، دون أن يعني هذا بالضرورة أن تضحِّي طوال الوقت.

لا تحد نفسك بالحلول المحفوظة التي يقدمها لك الماضي، أو الغرب، أو التي اعتدت عليها أنت نفسك.

أو حتى التي أقدمها لك في هذا الكتاب!!

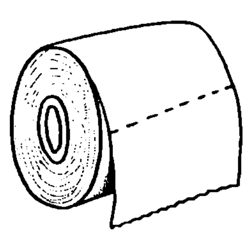
***


الختــــــام

«... أنتم أفضل حالاً بكثير من دول أمريكا الجنوبية.. لكنكم تكتئبون بينما هم يرقصون السامبا!»

هيذر جيليس -مدير برنامج حقوق الإنسان بالجامعة الأمريكية

ورق تواليت!!



هل أنت منبهر بالأمريكان وتتمنى أن تعيش مثلهم بالضبط؟

لو كانت إجابتك (نعم)، فجرِّب التالي:

جرِّب ألا تستخدم الماء في الحمّام، واستخدم فقط ورق التواليت لمدة شهر كامل!

أعتذر لهذه المثال الفج، لكنها الحقيقة..أي شخص سافر إلى أي بلد غير عربي في العالم، يعرف هذه المعاناة جيدًا.. أنت مجبر على استخدام ورق التواليت، وتحاول التحايل على هذا بشتى الطرق.. ربما تتحمل الفكرة ليوم أو اثنين.. لكن هل تستطيع أن تعيش هكذا طوال عمرك؟

نصيحتي أن تجرِّب بنفسك، وأقنعني أن الأمريكان على صواب[1]!

«لطالما أدرك الأمريكيون في أعماقهم أن مسح مؤخراتهم بورق جاف أمر غير فعَّال!!»

آندرو رومانو –نيوزويك

المسألة أكبر من مجرد ورق تواليت طبعًا.. فما أريد قوله هو أن

(١) نصيحة لوجه الله: لو حدث لك هذا الموقف، اشتر واحدًا يدويّ الصنع من الإنترنت، فهناك مواقع كثيرة لمسلمين يعرضون هذا الاختراع للمهاجرين.



عندنا الكثير من الإيجابيات والأفكار الصحيحة والأكثر حضارية ورقيًا، من دول الغرب نفسها.



مثال:

أثناء زيارتي للولايات المتحدة الأمريكية، عرفني أخي على بعض زميلاته، جلسنا سويًا وراحت كل منهن تتحدث عن الحياة وما يشغل بالها وهمومها ومشاكلها.. خصوصًا حين عرفن أنني أعمل في مجال التنمية الذاتية.

كانت فرصة جيدة كي أعرف ما هي هموم الفتيات هناك.. فهي -حتمًا- تختلف عن هموم الفتاة العربية.

قالت جلاديس:

- تركني صديقي بالأمس.. إن حالتي المعنوية سيئة للغاية.

قاطعتها ليزا:

- له الحق أن يتركك.. هل تصدق يا شريف.. لقد اقترحت عليه أن يتزوجها!

هززت رأسي مدعيًا الفهم.. ثم سألتها:

- ما الذي كان يفترض أن تقوم به من وجهة نظرك؟

قالت ليزا:

- لا يجب أن تعرض عليه الزواج كي لا يخاف منها.. كل الرجال

يخشون الارتباط والمسئولية.. يجب أن يعيشوا سويًا لفترة طويلة قبل أن تطلب منه طلبًا وقحًا كهذا!

وسألتني السؤال الذي أخشاه:

- أليس كلامي صحيحًا؟

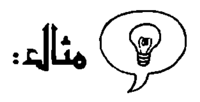
صمت قليلاً.. هنا يأتي الفرق بين (متحدث تحفيزي) عربي و(متحدث تحفيزي) خواجة.. عندنا قيم ومعتقدات تجعلنا بعيدين كل البعد عن كلِّ هذا العبث.

قلت لها:

- هل تعرفين أن عندنا في مصر.. لو أراد شابٌّ أن يتعرف على فتاة، يجب عليه أولاً أن يظهر نيته للارتباط بها؟!

عزيزتي القارئة العربية!!

هل لازلت تعتقدين أن الفتيات في الغرب أفضل حالاً؟!



في يوم من الأيام كنت مسافرًا من نيوجيرسي إلى واشنطن.. ووصلت في وقت متأخر.

نزلت في المحطة، وحملت أمتعتي في الطريق إلى المنزل.. كانت معي حقائب وأكياس كثيرة، لكنني استطعت بشكل أكروباتي ما، أن أحمل

كل هذه الأشياء وأتحرّك بها معًا.

وبينما أنا غارق في أفكاري.. انقطع أحد الأكياس وتناثرت العلب على الأرض، وأنا في منتصف الشارع.

فكان أول رد فعل غريزي، هو أنني نظرت حولي متوقعًا من سياساعدني في جمع هذه الأشياء.. فصدمتني ردود الأفعال.

رجل صيني كان واقفًا على ناصية الشارع.. ظل يراقبني قليلاً، ثم نظر للناحية الأخرى.. وشاب وفتاة سمراوي البشرة ضحكا بصوت عالٍ على هذا المنظر الطريف.. ولم يعرض أحد المساعدة!

في مصر -وفي مصر بالتحديد- من المستحيل أن يحدث هذا المشهد.

لا يمكن أن تتعطل سيارتك ولا تجد من يعرض المساعدة.

لا يمكن أن تسأل عن الطريق، ولا تجد من يصفونه لك في حماس.

لا يمكن أن تحتاج سيارتك دفعة ولا تجد من يدفعها معك دون أن تطلب.

لا يمكن أن يقع حادث إلا وتجد الناس قد تجمعوا حوله ليعرضوا المساعدة.

لا يمكن أن تكون في أزمة ما وتتصل بصديق، فيرفض المجيء لأنه مرتبط بموعد.

مَن يقول أن وضعنا اليوم لا بارقة أمل فيه، لهو شخص قصير النظر فعلاً.. فلا يوجد شعوب في العالم كله تؤمن بهذا الكم العظيم من العادات والتقاليد النبيلة، كما نفعل نحن.

فأنت لا تأكل وحدك وسط الناس، إلا حين تقول: اتفضلوا معانا.

وتصر غاضبًا على دفع الحساب لو كنت في مطعم مع قريب لك.

ويمكنك أن تمشي آمنا في الشارع بعد الساعة العاشرة مساءً.

والأهم مَن ذلك كله:

تستخدم الماء في الحمام، بدلاً من ورق التواليت!!

***

في النهاية

هناك الكثير من الشوائب في ثقافتنا.. إلا أنها شوائب في سبيكة لامعة من الذهب الخالص.

لا يجب أن نهمل هذا؛ لأننا أفضل بمراحل من شعوب كثيرة.. ففي دول أخرى تجد العصابات تتقاتل في الشوارع بالرشاشات،

والمخدرات تباع على الأرصفة نهارًا، والفساد الصريح يتيح للأعمى أن يستخرج رخصة قيادة لو دفع جيدًا!!

من المهم أن نعتز بقيمنا الراقية وجوهرنا العظيم.. إلا أن الوقت قد حان لأن نتخلص من عقولنا القديمة التي لا يمكنها الاستفادة من كلِّ هذا.. ونستبدلها بعقول جديدة قابلة للتجديد والتحليل والابتكار والتطوير..

عن طريق تغيير أنفسنا.. وإلهام مَن حولنا لتغيير أنفسهم.. يمكننا معًا أن نغيِّر العالم كله للأفضل.

المهم ألا نتوقف أبدًا عن المحاولة.. وعن الأمل.

عزيزي القارئ..

نحن نعيش في هذه الدنيا مرة واحدة فقط.. فلماذا لا تكون أروع حياة ممكنة؟!

د. شريف عرفة

٢٩-٩-٢٠٠٩

www.DrSherif.net

الفهرس

الفصل الثالث: الجـن والعفاريـت

الفصل الرابع: عايز تكون ملياردير

الفصل الخامس: تحديد الأهداف

الفصل السادس: كيف تحقِّق هدفك؟

الفصل السابع: هل أنت حر؟!

الفصل الثامن: مفيش وقت!!



الفصل التاسع: هل تحب بلدك حقًّا؟

الفصل العاشر: الحياة في الماضي

الختام



هل تعتقد أن التنمية البشرية كلام فارغ ؟
هل تؤمن أن هذه الأشياء ماتنفعش في البلد دي ؟
هل جربت هذه الأشياء فوجدتها بلا جدوى؟

على عكس كل كتب التنمية الذاتية , يدعوك هذا الكتاب للتخلص من عقلك!

فهل فكرت من قبل, أن طريقة تفكيرنا و معتقداتنا و موروثاتنا الاجتماعية, قد تكون هي أهم عوائق نجاحنا؟

يتعرض الكتاب لهذه النقاط و يعالجها لأول مرة..

فهو أول كتاب في التنمية الذاتية, كتب خصيصا لك.

Designed By Ayman Alzeeny

عن المؤلف

د.شريف عرفة إعلامي متخصص في مجال التنمية البشرية- مؤلف الكتابين الأكثر مبيعا (لماذا من حولك أغبياء؟) و (برمج عقلك) - فنان الكاريكاتير الأول عالميا في مسابقة مانيساميسير- عضو الاتحاد الأمريكي للإدارة - يدرس ماجستير إدارة الأعمال و يكتب و يحاضر في مجال التنمية الذاتية إلى جانب البرامج التلفزيونية, و رسم الكاريكاتير بمجلة و جريدة روزاليوسف و VJ Movement.



٦ ش حسين فهمى من محمد حسين هيكل
عباس العقاد - مدينة نصر - القاهـرة
تليفون : ٢٦٧١٥٦٩٦ - ٢٢٧٥٢٨٠٢
فاكس : ٢٢٧٢٥٣٣٥

